NÓS QUEREMOS QUE VOCÊ FIQUE RICO

DONALD J. TRUMP | ROBERT T. KIYOSAKI

MEREDITH MCIVER | SHARON LECHTER

DONALD J. TRUMP | ROBERT T. KIYOSAKI

MEREDITH MCIVER | SHARON LECHTER

Tradução
Alessandra Mussi Araujo

Revisão Técnica e Adaptação
Eliana Bussinger
Autora do livro *As leis do dinheiro para mulheres* e colunista dos sites www.mulherinvest.com.br, www.vyaestelar.com.br e www.infomoney.com.br.

Do original: *Why we want you to be rich*
Tradução autorizada do idioma inglês da edição publicada por Rich Press – Rich Publishing, LLC
© 2007, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/1998.
Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Copidesque: Claudia Amorim
Revisão Gráfica: Shirley Lima da Silva Braz
Editoração Eletrônica: Estúdio Castellani
Produção do e-book: Schaffer Editorial

Elsevier Editora Ltda.
Conhecimento sem Fronteiras
Rua Sete de Setembro, 111 – 16º andar
20050-006 – Centro – Rio de Janeiro – RJ – Brasil

Rua Quintana, 753 – 8º andar
04569-011 – Brooklin – São Paulo – SP – Brasil

Serviço de Atendimento ao Cliente
0800-0265340
sac@elsevier.com.br

ISBN 978-85-352-5451-8
Edição original: ISBN 1-933914-02-5

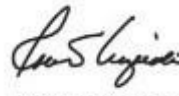
Nota: Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação ao nosso Serviço de Atendimento ao Cliente, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.
Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte

Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

T791n
Trump, Donald, 1946-
Nós queremos que você fique rico [recurso eletrônico] : dois bilionários , uma só mensagem / Donald J. Trump, Robert T. Kiyosaki ; [com] Meredith McIver e Sharon Lechter ; tradução Alessandra Mussi Araujo ; revisão técnica e adaptação Eliana Bussinger. – Rio de Janeiro : Elsevier, 2011.
recurso digital

Tradução de: Why we want you to be rich : two men, on message
Formato: ePub
Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions
Modo de acesso: World Wide Web
ISBN 978-85-352-5451-8 (recurso eletrônico]

1. Trump, Donald, 1946-. 2. Kiyosaki, Robert T., 1947-. 3. Finanças pessoais. 4. Investimentos. 5. Ricos. 6. Riqueza. 7. Livros eletrônicos. I. Kiyosaki, Robert T., 1947-. II. McIver, Meredith. III. Lechter, Sharon L. IV. Título.

11-6746. CDD: 332.024
CDU: 330.567.2

Dedicamos este livro a William Zanker e a The Learning Annex. Louvamos seu compromisso com a educação financeira.

Donald. J. Trump

Robert T. Kiyosaki

Sumário

Conclusão: Autoavaliação

INTRODUÇÃO

NÓS QUEREMOS QUE VOCÊ FIQUE RICO
DOIS HOMENS – UMA MENSAGEM

"Os ricos ficam cada vez mais ricos. E você?" "Estamos perdendo nossa classe média, e o encolhimento dessa parcela da sociedade é uma ameaça à estabilidade dos Estados Unidos e do mundo democrático propriamente dito. Queremos que você seja rico para que possa ser parte da solução, e não do problema."

Donald J. Trump e Robert T. Kiyosaki

Donald Trump e Robert Kiyosaki estão preocupados com o fato de os ricos estarem cada vez mais ricos, ao passo que os Estados Unidos estão empobrecendo. A exemplo das calotas polares, a classe média está desaparecendo. A América está se tornando um país de duas classes sociais. Em breve, haverá ricos ou pobres. Donald e Robert querem que você seja rico.

Este fenômeno – o encolhimento da classe média – é um problema global, mas predominante nas nações mais ricas, integrantes do G-8 (como Inglaterra, França, Alemanha, Japão etc.).

Segundo o ex-presidente do Federal Reserve (o Banco Central dos Estados Unidos), Alan Greenspan: "Como sempre digo, esse não é o tipo de coisa que uma sociedade democrática – uma sociedade capitalista – pode aceitar passivamente." E prosseguiu explicando como a desigualdade entre os ricos e o restante da população americana aumentou a tal ponto, e cresce tão rapidamente, que pode chegar a ameaçar a estabilidade do próprio capitalismo democrático.

O problema é a educação

O que o ex-presidente do Federal Reserve apontou como a principal causa do problema? Com uma única palavra, sua resposta foi: educação.

Donald Trump e Robert Kiyosaki também culpam a educação, mas concentram-se em um tipo diferente de ensino: a educação financeira. Ambos se preocupam muito com a falta de ensino financeiro de qualidade. Ambos culpam a falta de educação financeira pelo fato de o país deles ter passado de nação mais rica do mundo para a maior devedora da história, tão rapidamente. Sendo o dólar americano a base monetária do mundo, o enfraquecimento da economia e da moeda americana não é nada bom para a estabilidade mundial. Como se diz constantemente em outras partes do mundo: "Quando os Estados Unidos espirram, o mundo pega um resfriado."

Ambos são professores

Donald Trump e Robert Kiyosaki são investidores e empreendedores de sucesso. Ambos fazem negócios e são reconhecidos internacionalmente. Ambos também são professores. Ambos são autores de best-sellers, produzem jogos educacionais, dão palestras em eventos de ensino de finanças e têm programas educativos na televisão. Donald Trump comanda o megassucesso O Aprendiz e Robert Kiyosaki, o Rich Dad's Guide to Wealth,

na PBS, uma rede de televisão pública educativa aclamada como uma das melhores do mundo.

Ambos são professores, não porque precisem de mais dinheiro, mas porque estão preocupados com o seu destino e o de sua família, dos Estados Unidos e do mundo.

Os ricos que querem fazer a diferença normalmente doam dinheiro a causas em que acreditam, mas Donald e Robert doam seu próprio tempo, além do dinheiro. Afinal, você pode dar um peixe para um necessitado e alimentá-lo por um dia ou ensiná-lo a pescar e alimentá-lo pelo resto da vida. Em vez de apenas preencher cheques para ajudar os pobres e a classe média, Donald e Robert ensinam as pessoas a pescar. Além disso, parte da venda de cada livro é doada a outras organizações que também fornecem educação financeira.

Aconselhamento financeiro

Há três níveis de aconselhamento financeiro: para os pobres, para a classe média e para os ricos. Dizem aos pobres que o governo cuidará deles. Os menos favorecidos contam com a Previdência Social. Para a classe média, o conselho é: arrume um emprego, trabalhe com afinco, viva abaixo de suas posses, guarde dinheiro, invista em longo prazo em fundos de investimento e diversifique as aplicações. As pessoas da classe média, em sua maioria, são investidores passivos – trabalhadores que investem para não perder. Os ricos são investidores ativos e investem para ganhar. Este livro explica como se tornar um investidor ativo – expandindo seus recursos para viver muito bem e investir para ganhar.

Donald Trump e Robert Kiyosaki são autores de best-sellers e palestrantes requisitados porque ensinam as pessoas a expandir seus recursos e melhorar a qualidade de vida, em vez de trabalhar pesado e viver abaixo de suas posses. Eles querem que as pessoas trabalhem e invistam para ganhar.

Um pouco de história

Durante a era pré-histórica dos caçadores-coletores, os homens viviam em tribos e, para a maioria, todas as pessoas eram iguais. Mesmo se você fosse chefe da tribo, viveria de modo bem semelhante ao dos demais. Os líderes não tinham jatinhos executivos, imóveis multibilionários nem paraquedas dourados.

Na Era Agrária,a sociedade passou a ter dois níveis.O reie seus amigos

ricos em um, e todo o restante (os camponeses) trabalhando para o rei e a outra camada da sociedade. Em geral, o rei era o dono da terra. Os camponeses trabalhavam na propriedade real e pagavam ao rei uma espécie de imposto que consistia em parte de suas colheitas. Os camponeses nada possuíam, ao passo que a realeza era dona de tudo.

Na Era Industrial, a classe moderna nasceu nos Estados Unidos e, com ela, a democracia. Os antepassados da América ficaram tão impressionados com as cinco tribos iroquesas, que viviam na região atualmente conhecida como Nova Inglaterra, que usaram o modelo tribal como a base de nossa democracia. Esse modelo elegia representantes, nas esferas estadual e federal, e um Supremo Tribunal (composto totalmente por mulheres).

Ao mesmo tempo em que os fundadores da América copiavam o modelo iroquês, a ideia de democracia e classe média ainda estava longe da realidade na Europa – exatamente quando uma poderosa classe média e uma sociedade democrática eclodiam nos Estados Unidos.

Hoje, na Era da Informação, a classe média está sucumbindo lentamente e, com ela, o capitalismo democrático. Ao contrário de outros momentos na história, há uma lacuna muito grande e de crescimento constante entre os que têm e os que não têm. Estamos regredindo para a Era Agrária, em que não havia democracia e existiam apenas duas classes sociais, ou estamos evoluindo para uma nova forma de capitalismo e democracia?

Problemas à vista

Agora, que estamos tomando consciência dos efeitos do aquecimento global, também estamos nos conscientizando dos efeitos da extinção da classe média. Atualmente, a maioria dos membros da classe média sente-se salva e segura. Estão satisfeitos, embora quase todos saibam dos problemas no porvir.

Sentem-se seguros porque acreditam que o governo entrará em ação, cuidará da situação e os protegerá. O que eles não sabem é que o governo pouco pode fazer para protegê-los. Governantes, mesmo os americanos, não podem proteger o povo como antigamente, pois os problemas passaram a ser globais. Por exemplo, o preço do petróleo é determinado por países fora do controle dos Estados Unidos. O terrorismo não é uma guerra contra nações e, sim, contra ideias. Um terrorista pode atacar em qualquer lugar e desaparecer na multidão. A globalização, que provoca a perda de tantos empregos no país, é consequência do fato de as multinacionais tornarem-se mais ricas e poderosas do que muitos países. Essa globalização também possibilita a

comunicação instantânea pela Internet a qualquer hora, em qualquer lugar do mundo.

Internamente, os ambientalistas observam que algumas espécies de sapos estão desaparecendo; os economistas noticiam que os planos de aposentadoria e assistência médica estão desaparecendo para as classes média e baixa. Em poucos anos, a maior geração de babyboomers (geração dos nascidos entre os anos 1940 e 1950) da história se aposentará no mundo todo. Os governos de quase todos os países não têm recursos financeiros para honrar seus compromissos.

Homens de negócios, não políticos

As pessoas esperam que seus governantes eleitos cuidem dos problemas cada vez maiores que enfrentam as classes média e baixa. Donald Trump e Robert Kiyosaki não são políticos (apesar da forte mobilização para que Donald concorra à presidência). Eles escreveram este livro como empreendedores, investidores e educadores.

Em vez de prometer resolver seus problemas, os autores querem que você não se torne vítima deles. Não espere que os políticos e oficiais do governo deem as soluções. Não pense que você tem direito a uma vida segura, próspera e saudável. Donald e Robert querem que você fique rico e se torne parte da solução dos problemas que enfrentamos nos âmbitos nacional e mundial.

Não é um livro de autoajuda

Quando se trata de dinheiro, muitos querem ouvir exatamente o que fazer. Fazem perguntas específicas como: “Tenho R$25 mil. O que devo fazer com esse dinheiro?” Quando você diz que não sabe o fazer com seu dinheiro, as pessoas gostam de dizer o que você deve fazer, ou melhor, dizem que você deve deixar por conta delas.

Este não é um livro de autoajuda. Donald e Robert não dirão em que você deve investir, mas contarão o que pensam, porque venceram do ponto de vista financeiro e como veem o mundo do dinheiro, dos negócios e dos investimentos.

Uma questão de visão

A maioria dos ricos não quer que você saiba o que eles sabem nem que

descubra os segredos de como ficar rico. Mas Donald e Robert são diferentes. Eles querem compartilhar o que sabem com você.

Uma das definições de liderança é visão. Este livro trata exatamente sobre visão, sobre como ver o que a maioria não consegue através dos olhos de dois homens que venceram (e vez por outra perderam) no jogo do dinheiro. Nós queremos que você fique rico é um livro que conta o que esses dois homens pensam e por que pensam assim. Através dos olhos deles, você obterá novos insights sobre como melhorar seu futuro financeiro.

Um alerta

No mundo do dinheiro, há outra palavra muito usada – transparência. Há várias definições para transparência e três delas se aplicam a este livro:

1. Sem ostentação ou falsidade.
2. Algo fino o bastante para que se possa ver através dele.
3. Algo que possa ser entendido prontamente.

As pessoas querem ter uma visão mais aguçada; assim, poderão ver com seus próprios olhos e tomar suas próprias decisões. Como nosso sistema educacional não proporciona educação financeira, os alunos não desenvolvem esse tipo de visão. Se não conseguem enxergar, não há transparência e, como consequência, quase todos acabam confiando a administração de seu dinheiro a terceiros. Seguem de olhos fechados o conselho de “trabalhar com afinco, economizar, investir em longo prazo em fundos de investimento e diversificar as aplicações”. Trabalham muito e seguem esse conselho porque não têm visão.

Um alerta: se você acredita que trabalhar com afinco, economizar e investir em longo prazo em fundos de investimento e diversificar as aplicações é um bom conselho, talvez este livro não sirva para você.

Embora economizar e investir em fundos possa ser um bom conselho financeiro para as classes média e baixa, a recomendação não serve para aqueles que querem ficar ricos. Este livro trata de como enxergar com os olhos de dois homens ricos e entender um mundo do dinheiro que pouquíssimas pessoas chegam a vislumbrar.

Como a história afeta o presente

Este livro também explicará como a história nos trouxe a este estado financeiro de emergência. Veja algumas datas importantes:

> **1971:** O dinheiro deixou de ser dinheiro e tornou-se moeda quando parou de ser lastreado pelo ouro. Esse foi o ano em que a expressão "guardar dinheiro" tornou-se obsoleta e um mau conselho financeiro. Hoje, a classe média tem muito pouco em poupança.

Isso aconteceu porque sabiam que a ideia de poupar é obsoleta?

> **1973:** Veio a primeira crise do petróleo por razões políticas. Hoje, no entanto, a atual crise do petróleo consiste em verdadeiro problema de oferta e demanda que afetará a todos nós. Alguns ficarão mais ricos, mas a maioria ficará mais pobre, como resultado da atual escassez de petróleo.
>
> **1989:** Cai o Muro de Berlim e surge a Internet. Em resumo, o comunismo, sistema econômico criado para proteger os trabalhadores, fracassou. Ao mesmo tempo, no mesmo ano, entramos na Era da Informação. De repente, despontam os jovens milionários da Internet.
> Muitos trabalhadores mais velhos têm de trabalhar para executivos mais jovens simplesmente porque não estão atualizados com a nova tecnologia. Em vez de receber aumentos como na Era Industrial, muitos profissionais maduros são demitidos porque seus anos de estudo e experiência tornaram-se obsoletos.

Suas habilidades tornaram-se obsoletas?

> **1996:** A Telecom Reform Act (Lei de Reforma das Telecomunicações nos Estados Unidos) foi aprovada. Essa lei permite que o mundo se conecte por fibra óptica, o que facilita a globalização. Isso significa que os cargos burocráticos poderão ser exportados. Agora, faz sentido contratar um programador, um advogado e um contador em países onde os custos desses serviços são muito mais baixos em virtude do baixo custo de vida local.

Você vive em uma área que poderá ser alterada pelo advento da fibra ótica?

2001: A China foi admitida na OMC (Organização Mundial de Comércio). Hoje, os Estados Unidos e muitas nações do Ocidente, como os países do G-8, tornaram-se consumidores em vez de produtores. Pequenas empresas não conseguem competir com gigantes como o Wal-Mart, que conta com linhas diretas com as fábricas na China. Hoje, a classe média encolhe em muitos países do Ocidente, em contraste com o crescimento da classe média na China e na Índia.

Você consome produtos fabricados no exterior?

Este não é um livro político, nem acusará democratas, liberais ou conservadores. Este livro trata de dinheiro, educação financeira e os efeitos da falta de educação e controle financeiros. Nosso objetivo é ensinar como você pode se proteger da má administração monetária nacional. Os problemas atuais são maiores do que os governos podem sanar. Talvez seja por isso que os políticos evitam discutir os verdadeiros problemas.

Os Estados Unidos têm o padrão de vida mais alto do mundo, e chegaram a esse patamar tornando-se os maiores devedores do mundo. O dólar americano é base monetária e, até o momento, o mundo tem permitido que os americanos imprimam tantos dólares quanto quiserem. Isso é um sonho ou um pesadelo? Donald e Robert não acreditam que essa fantasia possa durar por muito mais tempo. Eles esperam uma correção global em grande escala.

Infelizmente, os pobres e a classe média serão os mais prejudicados, e é por isso que nós queremos que você fique rico.

Este não é um livro sobre como mudar o mundo

Este não é um livro sobre como mudar o mundo e, sim, sobre como mudar sua vida de modo que você não se torne vítima de um mundo em rápida transformação. Os políticos e burocratas do governo não podem mudar as coisas com a rapidez necessária, tampouco proteger todo mundo contra essas mudanças.

Há pouco tempo anunciaram que os bilionários Bill Gates e Warren Buffett uniram esforços para resolver alguns dos problemas mais prementes

do mundo. Essa atitude é louvável, pois o dinheiro tem mesmo o poder de resolver muitos dos problemas mundiais como fome, moradia e cura a várias doenças (como o câncer e a AIDS).

O dinheiro não pode sanar a pobreza

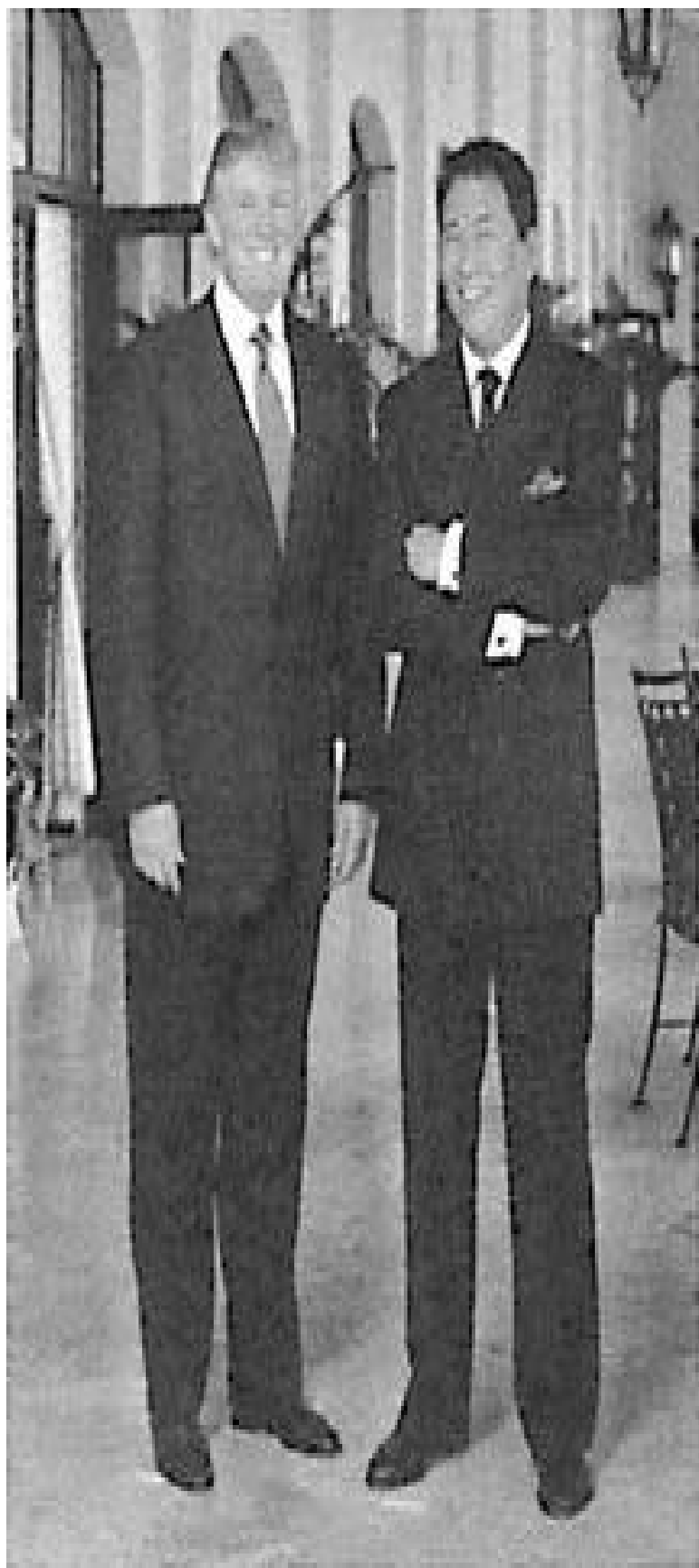
Um problema que o dinheiro não pode resolver é a pobreza. Embora existam várias razões fundamentais para a pobreza, uma de suas causas é a falta de educação financeira. O problema de injetar dinheiro na tentativa de sanar a pobreza é que o dinheiro apenas cria mais pobres e os mantém pobres por mais tempo. É por isso que Donald e Robert são professores. Eles sabem que uma das verdadeiras soluções para a pobreza mundial é a educação financeira, não o dinheiro. Se o dinheiro em si pudesse eliminar a pobreza, os autores doariam o que têm. Mas como isso de nada adiantaria, eles dedicam seu tempo a essa causa. Além disso, parte dos lucros deste livro será doada para organizações filantrópicas e educacionais que também se preocupam com a educação financeira.

À medida que entender mais de finanças, você reconhecerá oportunidades financeiras em todos os lugares. Quando ficar rico, você poderá optar por ajudar o mundo também. Foi isso o que Donald Trump e Robert Kiyosaki fizeram. Foi por isso que juntaram forças como educadores.

Ao longo da leitura deste livro, você ouvirá a voz desses dois homens, com duas formações, duas perspectivas e duas abordagens diferentes. Robert é um contador de histórias e costuma usar o diálogo quando escreve. Donald é um escritor objetivo, que usa o mínimo de palavras possível. Usamos fontes diferentes para diferenciar as vozes dos dois (Garamond para Robert e Trebuchet para Donald).

Você é capaz de ler este livro com a mente aberta? Em caso afirmativo, você verá o mundo através dos olhos desses dois homens de sucesso e expandirá sua própria mentalidade sobre dinheiro e o que é possível para o seu futuro financeiro.

Ao seu futuro financeiro de liberdade,

Sharon Lechter

“Sim, nós produzimos uma república quase perfeita. Mas seremos capazes de mantê-la?
Será que, no auge da abundância, eles se esquecerão da liberdade? Abundância material sem caráter é o caminho mais certo para a destruição. Na verdade, tremo por meu país quando penso que Deus é justo.”

– Thomas Jefferson

PARTE DOS LUCROS DESTE LIVRO SERÁ DOADA PARA ORGANIZAÇÕES FILANTRÓPICAS E EDUCACIONAIS QUE APOIAM A EDUCAÇÃO FINANCEIRA.

PARTE UM

Por que Donald Trump e Robert Kiyosaki escreveram este livro

Por várias razões, Donald Trump e Robert Kiyosaki talvez nunca tivessem se conhecido, muito menos escrito um livro juntos. Donald Trump vive em Nova York (a capital financeira do mundo), é de família rica e um bilionário que começou a ganhar dinheiro muito cedo. Robert Kiyosaki foi criado no Havaí (a capital de férias do mundo), é de família de classe média e ficou milionário bem mais tarde.

Ambos são independentes financeiramente e não precisam mais trabalhar. Contudo, optaram por continuar trabalhando com mais afinco do que nunca. Embora não participem dos mesmos círculos, eles têm algo em comum: as mesmas preocupações.

Donald e Robert estão entre os autores mais vendidos no mundo todo e cada qual poderia escrever outro best-seller sem a ajuda do outro.

Por que eles decidiriam escrever um livro juntos? Você deve ter visto seus livros várias vezes na livraria. Talvez tenha comprado, talvez não. Mas não é curioso que essas duas superestrelas tenham decidido se unir para escrever um livro? Talvez tenham feito isso para chamar sua atenção! É isso o que importa.

A primeira parte deste livro contém a visão pessoal de Donald e Robert sobre como se conheceram e por que decidiram escrevê-lo.

CAPÍTULO UM

MILIONÁRIO CONHECE BILIONÁRIO

A visão de Robert

Chicago, 6 de novembro de 2005

Primeiras horas de uma tarde de domingo. Dezenas de milhares de pessoas estão assistindo a uma grande exposição de imóveis organizada pelo Learning Annex, em Chicago. O hall de convenções está repleto de displays de imóveis de alto custo e oportunidades de investimento. Nas salas menores, instrutores compartilham seu conhecimento e sensatez sobre como os participantes podem construir sua própria fortuna pessoal. No espaçoso salão reina um burburinho contagiante. As pessoas estão empolgadas com o que estão aprendendoe como isso poderá modificar sua vida financeira.

Nos bastidores, na grande sala onde as equipes de produção estão trabalhando, a empolgação é diferente. O ambiente é tranquilo e, ao mesmo tempo, eletrizante. Uma longa limusine preta se aproxima, e as pessoas começam a murmurar: "Ele chegou! Donald Trump chegou!"

Estou parado ao lado de minha sócia e coautora, Sharon Lechter, no salão verde, local em que os principais palestrantes esperam antes de se apresentar; por isso, não vejo a chegada da limusine. Mas, ao ver dois policiais atravessarem a porta do salão verde, fico sabendo que Donald Trump está chegando. Apresso-me para abrir caminho para ele e sua comitiva.

Parado na entrada do salão verde, vejo uma figura alta e imponente descendo da limusine. Só poderia ser Donald Trump, aquela silhueta conhecida dos milhões de telespectadores no mundo todo que assistem a *O Aprendiz*. Aqueles que, como eu, têm a sorte de portar as devidas credenciais espontaneamente formam duas fileiras.

Quase em fila, Donald Trump e sua comitiva caminham entre as duas fileiras de admiradores, sorrindo e saudando-os. É uma forma de cumprimento reservada à realeza ou a chefes de Estado. Se estivéssemos em Hollywood, ele estaria pisando em um tapete vermelho.

Bill Zanker, fundador e CEO do Learning Annex, cumprimenta Donald, acompanha-o ao salão verde e fecha a porta.

“Meu Deus!”, exclama uma jovem. “Ele é mais carismático ainda pessoalmente!”

“É incrível como é alto!”, observa outra jovem. “Você viu o cabelo?”, comenta outra. A maioria dos homens do grupo permanece em silêncio.

De repente, a porta do salão verde se abre. Os mais altos podem ver que Donald está conversando com os repórteres. Bill Zanker sai e caminha em minha direção.

“Você está pronto para apresentar Donald?”, pergunta Bill. “Robert Kiyosaki, do *Pai Rico*, apresentando Donald Trump. A multidão adora isso!”

Donald Trump deixa o salão verde e caminha em nossa direção. Após trocar algumas palavras com Bill em voz baixa, Donald vira-se para mim e diz: “Olá, de novo. É você quem vai me apresentar?” Balanço a cabeça, concordando.

“Ótimo, vejo que você ainda permanece na lista dos best-sellers do *The New York Times*”, diz Donald. “Isso é excelente.” A seguir, abaixa um pouco o tom de voz e acrescenta: “Quero conversar com você. Pode ser agora?”

“É claro”, respondo.

“Você é o autor número um de livros sobre finanças pessoais, e eu sou o autor número um de livros sobre negócios. Deveríamos escrever um livro juntos. Que tal?”

Surpreso pela sugestão, fiquei sem fala.

“É uma grande ideia!”, diz Bill Zanker, tentando preencher o vazio causado por meu silêncio. “Com certeza será um best-seller!”

Por fim, eu me recupero e respondo, sem muita segurança: “Ótima ideia. Vamos, sim.”

Sabendo que Donald não costuma trocar apertos de mão, arrisco-me a estender a minha para confirmar se ele está falando sério. Ele está, e apertamos as mãos. Donald vira-se para Keith, seu imponente segurança, e diz: “Dê meu cartão a Robert.”

Keith, o segurança de quase dois metros de altura, deixa de ser uma figura intimidadora; sorri, abre um estojo dourado e me estende um dos cartões pessoais de Donald Trump. “Ligue para mim da próxima vez em que estiver em Nova York, e começaremos a conversar sobre o livro”, diz Donald. “Vou apresentá-lo a Meredith. Ela nos ajudará no projeto.”

Naquele momento, apresento Donald a Sharon e, uma vez mais, trocamos um aperto de mãos.

É hora do show, portanto caminho em direção ao palco do anfiteatro,

onde mais de 24 mil fãs que ocupam o salão principal e as salas adjacentes estão à espera de Donald Trump. Assim que termino minha breve introdução, a canção-tema de *O Aprendiz* começa a ser ouvida, milhares de balões dourados desprendem-se do teto e calorosos aplausos irrompem entre a multidão quando Donald Trump surge no palco.

A longa jornada de volta para casa

No voo de volta para casa, de Chicago a Phoenix, "caiu a ficha" sobre a realidade do compromisso assumido. Eu não cansava de me perguntar: "Quem sou eu para escrever um livro em parceria com Donald Trump? E sobre o que escreveremos?"

"O senhor quer um cobertor?", perguntou a comissária de bordo, despertando-me de meu inquieto devaneio.

"Não, obrigado", respondi com um sorriso.

Assim que a comissária se retirou, tive um estalo: poderíamos escrever sobre imóveis.

Acompanhando esse pensamento, uma voz interna – meu crítico pessoal – começou a soar, a voz que estava me torturando desde que a ideia do livro fora proposta. Essa voz perguntava com desdém: "Você e Donald Trump escreverem um livro sobre propriedades imobiliárias? Em termos de imóveis, Donald Trump joga na liga profissional, e você, na juvenil. Ele constrói arranha-céus em Nova York. E você, o que possui? Alguns apartamentos, alguns prédios comerciais de baixo valor e alguns terrenos. Além disso, ele é um bilionário, e você, apenas um milionário.

Até aquele momento, eu me sentia bastante satisfeito com minhas realizações na vida. Mas, ao considerar uma parceria com Donald Trump para escrever um livro, meus êxitos e conquistas pareciam ínfimos e insignificantes. Em vez de me sentir honrado pelo convite, eu me sentia péssimo. "Sobre o que poderíamos escrever?", eu me perguntava a todo momento durante o voo de Chicago a Phoenix.

Duas longas semanas

Embora Donald tivesse me dito para ligar para Meredith McIver, a pessoa que ele sugerira para coordenar o projeto do livro, não fiz contato imediatamente. Por fim, após duas semanas, Bill Zanker me ligou de Nova York e perguntou:

"Você ligou para Donald?" "Não, não liguei", respondi. "Por quê?"

“Porque sou um medroso”, respondi.

“Além disso, sobre o que escreveríamos? Ele e eu somos empresários e ambos investimos em imóveis, mas sua conta bancária tem alguns zeros a mais que a minha.”

A maioria das pessoas não quer que os outros saibam como enriqueceram, e menos ainda falar sobre seus fracassos...
Quero que as pessoas saibam, pois foi assim que aprendi muito. Quero que as pessoas saibam que, ricos ou pobres, todos temos problemas financeiros.
– Robert T. Kiyosaki

“Ora, deixa disso”, disse Bill. “Seu livro vendeu mais de 26 milhões de exemplares. Você é famoso no mundo inteiro. Permanece na lista de best-sellers do *The New York Times* há cinco anos. Cinco anos! Somente três outros livros conseguiram essa façanha. Não se subestime. Vocês dois são autores de best-sellers.”

“É verdade”, respondi timidamente. “Mas ainda assim a conta bancária de Donald tem mais zeros. Seus prédios são mais altos. Ele tem um programa de grande audiência no horário nobre de televisão. Ambos jogamos golfe, mas ele é dono de campos de golfe. Sobre o que escreveríamos?”

“Robert, ligue para Meredith e descubra”, disse Bill educadamente. “Converse com ela. Ela está aguardando seu telefonema... portanto, ligue para ela agora.”

“Ok, Ok”, respondi. “Vou ligar agora mesmo.” Antes de perder a coragem, assim que encerrei a chamada de Bill, liguei para o número de Meredith.

“Alô, aqui é Meredith McIver.” E assim nasceu este livro.

A sala da diretoria

12 de dezembro de 2005

Eu estava em Nova York para gravar um programa de televisão e para me encontrar com o diretor financeiro do Yahoo!. Como eu já estava em Nova York, Meredith e eu concordamos em nos encontrar para discutir o conceito do livro. No dia 12 de dezembro, minha esposa, Kim, e eu pegamos um táxi e nos dirigimos ao escritório de Donald Trump... não exatamente seu escritório, seu edifício comercial.

Aqueles que já assistiram à série *O Aprendiz* provavelmente estão familiarizados com a entrada dourada do Trump Tower na famosa Quinta Avenida, em Nova York. Parado na calçada como um camponês, curvei-me

para trás e deixei meus olhos passearem pelas alturas, andar após andar, até o ponto em que prédioe céu se encontravam. O Trump Tower é, sem dúvida, muito maior do que qualquer prédio do qual Kim e eu somos donos. Embora eu já tivesse entrado naquele edifício em outras ocasiões, ele me pareceu muito mais alto agora que eu sabia que entraria ali para me encontrar com Donald Trump em pessoa.

Estar na Quinta Avenida trouxe de volta tantas memórias! Lembro-me de olhar para arranha-céus como esse ao visitar Nova York pela primeira vez, quando comecei a frequentar a Merchant Marine Academy (academia americana de marinha mercante), em 1965. Eu era um pobre garoto havaiano visitando a cidade grande pela primeira vez, e não tinha permissão de entrar em prédios desse tipo. O filme *A primeira noite de um homem* fazia sucesso na época, e meus amigos e eu perambulávamos por aquela área esperando encontrar nossa própria Senhora Robinson.

E ali estava eu, quarenta anos mais tarde, convidado a visitar os escritórios e o prédio de Donald Trump. Naquele momento, passei por uma importante constatação da realidade.

A maioria das pessoas me considera muito bem-sucedido. Ganhei e perdi milhões de dólares seguindo os princípios que compartilho nos livros da série *Pai Rico*. Mas, naquele momento, parado em frente ao Trump Tower, subitamente me dei contei de como eu havia chegado longe. Era uma sensação indescritível.

Lembrei-me de uma das frases prediletas de Donald: “Pense grande!” O simples fato de estar em frente a seu prédio me fez perceber como minha visão atual era muito mais ampla do que no dia em que conheci Nova York. “Que sensação!”, exclamei. Kim apenas apertou minha mão.

Respirei fundo, entrei no prédio com Kim e nos dirigimos aos elevadores onde guardas de segurança nos receberam. Depois de liberados, pegamos o elevador e fomos até um dos andares mais altos, de onde Donald dirige seu império.

Se você já assistiu ao programa *O Aprendiz*, deve estar familiarizado com a antessala do escritório de Trump, onde uma atraente recepcionista vigia a porta. (Para os curiosos, informamos que Donald mandou construir uma réplica de seu escritório alguns andares abaixo para o show da televisão. Em vez de entrar em seu verdadeiro escritório, ele toma um elevador e entra nessa réplica.) Embora eu tivesse assistido aos programas muitas vezes, jamais, jamais mesmo, pensei que um dia entraria no mundo de Donald

Trump.

Era uma experiência estranha sentir como se eu estivesse no *set* de filmagem do show. Meus pensamentos se alternavam continuamente entre o show da televisão e a vida real.

A primeira pessoa a nos cumprimentar, depois que a recepcionista sugeriu que sentássemos, foi Keith, o enorme segurança de Donald Trump. Ao nos ver, ele nos cumprimentou calorosamente, como se fôssemos velhos amigos. Sentou-se junto a nós e nos deixou à vontade. Mal acreditei quando ele, com afabilidade, começou a falar sobre sua carreira anterior como detetive em Nova York e sua atual carreira como segurança pessoal de Donald. Ficou conosco, ofereceu-nos água e permaneceu ali até que a porta do escritório principal se abriu e Meredith veio caminhando em nossa direção. Meredith é a clássica jovem executiva de Nova York, mulher atraente que se sentiria perfeitamente à vontade em Londres, Paris, Sydney, Tóquio ou Pequim. Estendeu a mão e sorriu com simpatia, dizendo: “É um grande prazer finalmente conhecê-los.”

Após agradecer a Keith pela gentileza, Kim e eu acompanhamos Meredith, passamos pelas portas de vidro e entramos na sala da diretoria, a verdadeira sala da diretoria. Enquanto nos sentávamos, passaram por minha mente cenas do programa, candidatos e candidatas a aprendizes sentados ao redor da mesa com Donald e seus conselheiros. E perguntei a mim mesmo: “O que você está fazendo aqui? Como chegou aqui?” (Na verdade, as palavras foram: “Que ‘diabos’ estou fazendo aqui?” e “Como cheguei aqui?”) Tenho certeza de que mais de um “aprendiz” pensou a mesma coisa.

Após alguns minutos de conversa, Meredith perguntou: “Sobre o que você gostaria de escrever?”

“Bem, eu me preocupo muito com a pobreza”, respondi. “Acredito que poderíamos escrever sobre o que seria possível fazer para acabar com ela. O título poderia ser *Ending Poverty* (Como acabar com a pobreza).”

Meredith assentiu, balançando a cabeça. “Esse seria um assunto possível.” “Estou preocupado com o fato de os ricos estarem se tornando cada vez mais ricos, mas a América, como nação, estar se tornando mais pobre. Poderíamos escrever sobre a extinção da classe média e da classe baixa, como os empregos bem pagos estão sendo exportados para a China e Índia. Há muito estou preocupado também com o desaparecimento dos planos de pensão e com a falência da Previdência Social.”

“O Sr. Trump também está muito preocupado com essas questões”,

afirmou Meredith.

"Ele escreveu um excelente livro sobre esse assunto, *The America We Deserve*", comentou Kim.

"Sim", respondeu Meredith. "Ele escreveu sobre sua preocupação com essas questões, bem como sobre a ameaça de ataques terroristas, mesmo antes do 11 de setembro."

"Antes do 11 de setembro?", perguntou Kim, admirada.

Meredith assentiu: "Ele escreveu toda uma série não só sobre terrorismo, mas também sobre a dívida nacional, que está fora de controle. O Sr. Trump não só identifica os problemas, como também sugere soluções inusitadas."

Kim fez um gesto com a cabeça, concordando. Ela adorou o livro.

E Meredith continuou: "Há muito mais sobreo Sr. Trump do que simplesmente shows na televisão, ostentação, cassinos e propriedades. Qualquer pessoa preocupada com nossos atuais problemas globais e com a forma de solucioná-los deveria ler esse livro."

"Então, com certeza, temos alguns pontos em comum. Conforme você deve saber, nós nos encontramos no The Learning Annex. Ambos somos professores dessa organização há muitos anos. Acho interessante que uma celebridade rica e famosa como o Sr. Trump fale para o público. Na verdade, sinto curiosidade em saber por que ele dá aulas. Mas ambos estamos sempre tão ocupados que nunca tive oportunidade de lhe fazer essa pergunta."

"Ele é um professor nato", disse Meredith. "Tive oportunidade de observar isso ao longo dos anos que trabalho para ele. Veja o caso do programa *O Aprendiz*. Quando Mark Burnett propôs ao Sr. Trump a ideia do show, ele insistiu em que o programa tivesse valor educacional, do contrário não o faria."

"Exatamente", comentou Kim. "Presto atenção às lições com respeito a negócios. E gosto de ver como o Sr. Trump lida com diferentes situações. Mas a melhor parte é a forma como ele compartilha o processo de análise por trás de suas ações. Gosto de saber por que ele despede alguém."

Eu disse: "*O Aprendiz* é um programa de entretenimento e, ao mesmo tempo, educativo. Não sinto que estou perdendo tempo. Sempre acho que aprendi alguma coisa, algo que posso usar na prática."

"Talvez a tônica do livro deva ser o fato de que ambos são professores", Kim comentou, ecoando minhas palavras. "Afinal, ambos são empresários. Você estabeleceu uma empresa de mineração de ouro na China e a transformou em uma empresa de capital aberto, uma companhia de

investimento em propriedades imobiliárias, uma empresa de mineração de prata na América do Sul e uma empresa de exploração de petróleo. Muitas pessoas sabem disso, assim como sabem sobre o Trump Tower e o Trump Place. Mas não sabem que ambos são professores."

"Não consegui encontrar petróleo", comentei com sarcasmo.

Kim riu e comentou: "Nem todos os negócios são bem-sucedidos." "E nem sempre o Sr. Trump foi bem-sucedido", acrescentou Meredith.

"Ele também enfrentou dificuldades."

"Ele revela muitos de seus desafios financeiros no livro *The Art of the Comeback*", disse Kim. "Outro excelente livro."

Meredith sorriu, concordando. "A despeito de seus desafios financeiros, ambos tornaram públicos seus êxitos e fracassos. Eu gostaria de saber por que vocês foram tão sinceros em relação a seus problemas financeiros."

"Porque queremos que as pessoas saibam – foi dessa forma que aprendi tanto. Quero que as pessoas saibam que, ricos ou pobres, todos temos problemas financeiros", respondi.

"Exatamente! O mesmo ocorre com o Sr. Trump. Ele realmente quer que as pessoas aprendam. Essa é a razão pela qual ele compartilha suas conquistas, bem como seus fracassos. Quantas pessoas ricas fariam o mesmo?"

"Não muitas", concordei. "A maioria dos ricos não quer que os outros saibam como ficaram ricos... e muito menos querem comentar seus fracassos... e isso inclui a família de meu pai rico."

"Por quê?"

Troquei um olhar com Kim; ela sorriu, incentivando-me. "Depois que escrevi *Pai rico, pai pobre*, mostrei o livro para algumas pessoas da família, e elas pediram que o nome da família não fosse revelado no livro... embora nele eu não revelasse nada sobre meu pai rico. Elas simplesmente não queriam que ninguém soubesse como ficaram ricas. Assim, em respeito a esse desejo, não revelei o nome de meu pai rico."

"E isso lhe causou problemas?", perguntou Meredith.

"Sim", respondi. "Algumas pessoas inclusive me taxaram de mentiroso – diziam que nunca existiu um pai rico."

"Isso é ridículo", disse Kim. "Tudo que Robert fez foi respeitar o desejo das pessoas que ama." Ela parecia frustrada. "Esse é um assunto penoso para nós dois. A maioria das pessoas ricas quer manter seus êxitos em segredo até para si mesmas."

“É nesse ponto que você e o Sr. Trump são diferentes de outros ricos”, disse Meredith, sorrindo. “Ambos são professores e desejam compartilhar o que sabem, a despeito das críticas.”

“O Sr. Trump também é criticado por ensinar e compartilhar seu conhecimento?”, perguntou Kim.

“Com certeza. Mais do que vocês possam imaginar”, confirmou Meredith. “Muitos pensam que ele fala, escreve e cria produtos educacionais, como seu show na televisão e seus jogos de tabuleiro, porque quer mais publicidade ou ganhar mais dinheiro. Embora ele ganhe mais dinheiro e a publicidade seja uma coisa positiva, sua motivação básica é ensinar e instruir as pessoas. Ele realmente quer que os outros fiquem ricos. Está muito preocupado com a situação financeira das pessoas. Está preocupado com a forma como a economia está sendo mal dirigida e como isso afetará o mundo.

Ele se pergunta por que as escolas não ensinam educação financeira. É por esse motivo que ele quer compartilhar seu conhecimento.”

De repente, ouvimos alguém bater à porta. Era Rhona, assistente pessoal de Donald. Ela disse: “O Sr. Trump os receberá em cinco minutos, e pede desculpas pela demora. Ele detesta fazer as pessoas esperarem, mas estava atendendo a um telefonema.”

“Sem problema”, eu disse. “A conversa com Meredith está muito interessante.”

Depois que Rhona saiu, Meredith levantou-se para nos acompanhar até a sala da diretoria. Olhei ao redor do luxuoso ambiente e me lembrei dos lugares onde havia trabalhado. E comentei: “Como você sabe, Donald e eu tivemos pais ricos com quem aprendemose muitas vezes trabalhamos. Portanto, em vários aspectos, ambos fomos aprendizes quando jovens.”

“Então, talvez o que vocês tenham em comum seja o fato de que ambos são realmente professores, e podem se tornar mentores para o mundo”, disse Meredith enquanto atravessávamos o corredor em direção ao escritório de Donald Trump.

Um encontro de intelectos

“Bem-vindos”, saudou-nos Donald Trump, de pé, atrás de sua mesa. “Peço desculpas por fazê-los esperar.”

“Sem problema”, respondi enquanto corria o olhar pelo escritório, observando os inúmeros prêmios, placas e presentes de pessoas do mundo todo. Ao lado de sua mesa havia um equipamento de rádio que ele usava para

transmitir seu show semanal. Tudo era grandioso.

Depois dos cumprimentos de praxe, Donald abordou o assunto que nos havia trazido ali. “E então, qual seria o tema de nosso livro?”, perguntou.

“Acredito que todos nos fizemos a mesma pergunta”, respondi. “Como existe grande distância entre nossas respectivas transações imobiliárias, bem como entre o tamanho de nossas respectivas contas bancárias, não creio que combinemos no que diz respeito a dinheiro. Afinal, você é um bilionário, e eu, um simples milionário.”

Donald deu uma risadinha. “Não subestime o fato de ser milionário. Em termos financeiros, bilhões de pessoas gostariam de trocar de lugar com você.”

“Sei disso, mas existe uma diferença bem definida entre milhões e bilhões. Afinal, hoje existem muitos milionários que, na verdade, estão falidos.”

“O que você quer dizer exatamente?”, perguntou Donald.

“Bem, todos conhecemos pessoas cujas casas foram valorizadas, mas cuja renda não aumentou. Por exemplo, tenho um colega no Havaí que herdou a casa de seus pais. Como os preços dos imóveis tiveram um aumento astronômico e a propriedade estava livre de ônus, tecnicamente ele é milionário, mas sua esposa ainda faz malabarismos com a renda deles. Eles têm três filhos na escola e estão quebrando a cabeça para descobrir como conseguirão custear a universidade deles.”

“Em resumo, eles são ricos em bens e pobres em dinheiro vivo”, comentou Donald.

“Exatamente; são milionários no papel, mas, na realidade, pertencem à classe média. Se um deles ou um dos filhos ficar doente, poderão facilmente cair na pobreza.”

“Isso de fato acontece com muitas pessoas, principalmente quando se aposentam e param de trabalhar. Se ficam doentes, têm de vender tudo o que possuem, apenas para sobreviver”, acrescentou Donald em tom sombrio.

“E esse problema ficará mais sério dentro de poucos anos, quando uma enorme massa de pessoas se aposentar”, acrescentei.

“Sim, eu sei disso”, confirmou Donald. “A Previdência Social é um problema. Não sei como conseguiremos pagar os benefícios aos tantos milhões de novos aposentados, que incluem assistência médica a longo prazo quando ficarem realmente velhos. Eu me preocupo com a geração de meus filhos e como conseguirão arcar com a dependência financeira de nossa

geração, com o governo que temos hoje.”

“Talvez deva ser esse o tema do livro que pretendemos escrever”, eu disse.

“Bem, na verdade já abordei esse assunto em meu livro *The America We Deserve*. Embora ele não tenha atingido o público que eu gostaria, creio que é meu melhor livro, pois trata de problemas que enfrentamos, não apenas de como ficar rico. Mas esse livro não vendeu nem de longe o mesmo número de exemplares de meus outros livros.”

“Escrevi um livro sobre esse assunto também”, comentei. “Foi *Profecias do Pai Rico*, publicado em 2002. É sobre a derrocada do mercado de ações e sobre a inadequação dos planos de previdência. O livro fala também sobre a maneira como muitos trabalhadores perderão sua pensão e aposentadoria em futuro próximo.”

“E não vendeu bem?”, perguntou Donald.

“Não. Como no seu caso, muitas pessoas disseram que era meu melhor livro, mas não vendeu bem. Pior ainda foram as publicações do mercado financeiro, que não deram crédito a minhas previsões.”

“O que aconteceu?”, perguntou Donald.

“Fiquei frustrado e aborrecido por um tempo. Então, há poucos meses, as revistas *New York Times* e *Time* publicaram histórias de capa dizendo praticamente as mesmas coisas que eu disse em 2002.”

“E o que elas disseram?”, perguntou Donald.

Como eu tinha ambas as publicações comigo para meu show na televisão, tirei-as de minha pasta. “Esta é a edição de 31 de outubro de 2005 da revista *Time*. O título da capa é: ‘The Great Retirement Ripoff’ (O grande roubo da aposentadoria). O subtítulo diz: ‘Milhões de americanos que acreditam que irão se aposentar cheios de benefícios terão uma desagradável surpresa. Como as corporações estão assaltando os bolsos das pessoas – com a ajuda do Congresso.’”

“Sim, eu li esse artigo”, disse Donald. “Lembro-me dessa parte sobre as corporações estarem assaltando bolsos com a ajuda do Congresso. O texto dizia que os ricos estão roubando os trabalhadores *legalmente*, com a ajuda do governo.”

“Eu me lembro disso também”, comentei.

“E o que dizia a revista *New York Times*?”, perguntou Donald. Pegando a segunda publicação, eu disse: “A capa da edição de 30 de outubro de 2005 diz: ‘Lamentamos informá-lo de que você não receberá sua aposentadoria.’ O

subtítulo diz ‘O próximo fiasco financeiro da América’.” Donald balançou a cabeça. “Você e eu estamos preocupados com muitas coisas semelhantes.”

“É, assim parece. É por isso que leciono, escrevo e crio jogos de tabuleiro. Não é pelo dinheiro, embora seja bom ganhar dinheiro. Mas existem outras formas muito mais fáceis de ganhar dinheiro. Desenvolvo produtos educacionais e dou aulas sobre finanças motivado por uma profunda preocupação. Acredito que muitos países estejam em dificuldades, da mesma forma que milhões de pessoas.”

“Eu também”, confirmou Donald. “Quando você e eu damos palestras pelo Learning Annex, frequentemente viajamos por dois dias para fazer uma única palestra. É muito tempo e energia para um compromisso de duas horas. Como você diz, há formas muito mais fáceis de ganhar dinheiro.”

Kim e eu concordamos em uníssono. Kim, que também leciona, acrescentou: “Todos nós ganhamos dinheiro muito mais facilmente com investimentos financeiros. Contudo, ensinar é nossa paixão. É a paixão que nos leva a voar o dia todo, passar a noite fora de casa, dar uma curta palestra e voar de volta para casa. Com certeza, não é o dinheiro.”

Donald assentiu. “Quando falamos às milhares de pessoas nos eventos do Learning Annex, você não se sente sensibilizado? Ali estão elas, despendendo tempo e dinheiro para nos ouvir. Embora algumas já sejam ricas e outras provavelmente ficarão ricas, muitas enfrentarão lutas financeiras ao longo da vida. Isso me corta o coração.”

“Talvez vocês devam escrever sobre esse tema”, sugeriu Meredith. “Talvez as pessoas precisem saber por que vocês querem que elas fiquem ricas, quais são suas preocupações.”

“Eu também acho”, intercedeu Kim, “por que vocês dois continuam trabalhando, embora não precisem. Ambos têm dinheiro suficiente, mas não pretendem se aposentar”. “Que tal escrever sobre o que os mantém na ativa? O que realmente os motiva. Na verdade, a motivação não é mais importante do que o dinheiro?”

“Bem, eu leciono porque gosto”, afirmou Donald. “Mas estou realmente preocupado. Espero estar enganado, mas receio que a classe média esteja enfrentando dificuldades – está encolhendo, independentemente do partido que esteja no comando político. Como digo com frequência, grande parte da classe média de hoje se transformará em uma nova classe pobre ou, pior ainda, mergulhará na pobreza, mesmo depois de muitos anos de árduo trabalho.”

“Talvez devamos escrever um livro sobre a eliminação da pobreza por meio da educação financeira”, sugeri. “Afinal, foi a falta de educação financeira que nos colocou nessa confusão. Por que não lançar mão da educação financeira para nos tirar dela?”

“Excelente ideia, mas precisamos fazer com que as pessoas saibam como *se* salvar antes de tentarmos eliminar a pobreza em escala global, o que pode levar gerações. Precisamos fazer isso primeiro – antes de pretendermos mudar o sistema educacional.”

E Donald prosseguiu: “Em poucos anos, milhões de pessoas estarão se aposentando, e os governos terão que admitir que não têm dinheiro; o preço do petróleo está atingindo níveis estratosféricos, o dólar está sendo desvalorizado, e a guerra no Oriente Médio continua. Precisamos ter algumas respostas para aqueles que as estão procurando agora. Precisamos ensinar as pessoas a ficarem ricas, ou, no mínimo, a sobreviverem nos próximos anos *hoje*... não amanhã.”

Naquele momento, tive a certeza de que faríamos uma parceria para escrever um livro.

O ponto de vista de Donald

O início

Quando conheci Robert Kiyosaki, tive uma das grandes surpresas que de vez em quando a vida nos reserva. Tinha conhecimento das credenciais de Robert, ou seja, que vendera milhões de livros e que permanecera na lista de best-sellers do *The New York Times* durante cinco anos. Não existem conquistas simples. Eu esperava que ele fosse uma máquina e, por isso, uma pessoa intimidante.

E estava certo quanto à minha previsão — Robert emanava uma energia positiva que contagiava todos à sua volta. E não parecia que ele fizesse algum esforço para conseguir isso. Era uma característica inata. Fiquei impressionado. O que me surpreendeu em Robert foi sua humildade, modéstia, até mesmo certa timidez. Era esse o homem que vendera mais de 26 milhões de livros? Era inacreditável! Eu me perguntava se aquilo seria artificial, uma fachada, um papel que ele representava, por alguma razão. Às vezes sou meio cético.

Não levei muito tempo para descobrir que Robert era autêntico. Depois

de conversarmos algumas vezes, percebi que ele era sincero e que gostava de lecionar — provavelmente tanto quanto eu. Quando lhe expliquei que a única razão pela qual eu concordara em fazer *O Aprendiz* era porque o programa tinha cunho educativo, Robert disse: “Donald, antes de tudo, você é um professor!” Um professor identifica outro professor logo de início.

Começamos a conversar sobre a importância da educação e ele mencionou o aspecto de *mentoring* do programa *O Aprendiz*,e que toda semana ele e Kim aprendiam alguma coisa. Perguntei-lhe o que ele faria se soubesse que não poderia falhar, e ele prontamente respondeu: “Encontraria formas de atingir e de ensinar um número maior de pessoas.”

Foi como eu havia comentado com ele no Learning Annex, em Chicago — eu era o autor número um de livros sobre negócios e ele era o autor número um de livros sobre finanças pessoais. Juntos, teríamos uma grande oportunidade de atingir milhões de pessoas. Mais que isso, seria divertido.

Robert entendeu imediatamente o que eu quis dizer, e achei bom que ele quisesse refletir um pouco mais sobre o livro antes de assumir um compromisso comigo. Eu sabia que ele era uma pessoa sensata, que pensaria muito antes de tomar a decisão correta. Quando nos encontramos em meu escritório em Nova York, algumas semanas mais tarde, ele disse, sem hesitar: “Devo admitir que, no começo, me senti um pouco intimidado. Foi como se houvesse dois Donalds em uma batalha interna. Eu não sabia se tínhamos o suficiente em comum. Mas o melhor Donald venceu — aquele que recusa a complacência!” Robert foi honesto consigo mesmo e comigo, e isso confirmou por que seus livros eram estrondosos sucessos.

Escrever livros é uma tarefa prazerosa, mas que exige muito trabalho, e meus compromissos não permitem o exercício de muitas outras atividades. Mas me descobri ansioso por trabalhar com afinco em algo novo — especialmente com alguém que partilhava minhas preocupações e esperanças.

Emerson disse: “Um indivíduo que pode tornar fáceis coisas difíceis é o educador.” E complementou: “O conhecimento existe para ser compartilhado.”

Quando li *Pai rico, pai pobre* há alguns anos, ainda não conhecia Robert, e lembro-me de ter pensado que ele tinha o dom de tornar as coisas mais compreensíveis. Ele tem um pouco do contador de histórias, e esse é um dos segredos de tornar as coisas acessíveis às pessoas. Essa é outra razão pela qual ele é um grande palestrante, e as pessoas sempre disseram a mesma coisa a meu respeito. Não sei se temos essa capacidade nata de contador de

histórias, mas ela nos tem auxiliado a ajudar os outros — e a fazer com que histórias aparentemente complexas se tornem um pouco mais simples.

Sei que muitas pessoas, quando pensam em mim, imaginam: “Ah, o bilionário...” e isso é quase como ter a porta fechada na minha cara. Meu filho, Don Jr., diz que sou como um operário com uma grande conta bancária, se é que essa é uma forma de entender minha personalidade. Passamos bastante tempo juntos, e ele sabe que, no íntimo, sou muito simples. Isso não significa que eu seja uma pessoa fácil, mas costumo adotar uma abordagem simples para lidar com as coisas. E, embora as coisas que faço às vezes sejam muito complexas, sei também como classificá-las. Você não começa com um arranha-céu terminado — começa com uma planta e com um alicerce. Sei que as coisas exigem tempo e paciência, e isso é válido também para a educação. Se você costuma assistir ao programa *O Aprendiz*, sabe que somos duros com os aprendizes porque a vida não dá muito espaço para desculpas, tampouco demonstra compreensão. Conforme diz o velho ditado: *A vida não é um ensaio*. É um espetáculo ao vivo. Não dá para repetira cena, portanto, é preciso saber andar na corda bamba para conseguir se superar. Robert e eu esperamos tornar essa corda bamba um pouco menos assustadora e, ao mesmo tempo, um pouco mais transitável.

Confesso que muitos conhecidos ficaram surpresos ao saber que eu pretendia formar uma parceria com outro empreendedor para escrever um livro. Os empresários gostam muito de estar no controle e, para nós, compartilhar o controle não é a situação ideal, mas quando você encontra alguém que está na mesma sintonia em tantos aspectos, isso se torna um prazer. A união de forças só nos fortalece.

Na verdade, um dos pontos fracos de muitos visionários e empresários é a incapacidade de compartilhar seus pontos de vista objetivos. Essa pode ser uma jornada solitária. O velho ditado: *O topo do sucessoé um local solitário — não há multidão,* às vezes se torna verdadeiro. Empreendedores gostam de experimentar coisas novas. Uma colaboração desse tipo é algo novo tanto para Robert quanto para mim, e penso que contribuímos mutuamente para nosso aperfeiçoamento como educadores, palestrantes e indivíduos, unindo nossas diferentes personalidades para desempenhar uma tarefa que é, ao mesmo tempo, abrangente e compreensível. Qual é o sentido de ser dono de um grande conhecimento e guardá-lo para si?

Qual é o sentido de ser dono de um grande conhecimento e guardá-lo para si?
– Donald J. Trump

Eis outro ponto engraçado: frequentemente os empresários caracterizam-se por evitar esforços em grupo. Querem estar no comando. Querem fazer as coisas do seu jeito, ser donos delas. Pelo menos é isso que os especialistas têm dito ao analisarem os tipos de personalidade adequados a um indivíduo empreendedor.

Imagino que Robert e eu não nos enquadremos no molde. Mas acho que isso não incomoda a nenhum dos dois. O que evoluiu nesse processo adquiriu vida própria, tornando-se mais do que simplesmente outro livro com um esboço apropriado. Tornou-se um exemplo vivo daquilo em que trabalhamos e vivenciamos juntos desde nosso primeiro encontro até o dia em que terminamos o primeiro rascunho. Logo se tornou um esforço conjunto para fornecer educação financeira a qualquer um que esteja em busca de uma vida melhor em uma época em que todos nós precisamos estar financeiramente preparados para o futuro. Este livro é dirigido a todos que querem vencer e sair da zona de conforto. Você talvez já seja milionário, talvez não, mas as lições contidas neste livro aplicam-se a todos, independentemente de seu atual status financeiro. Espero que o processo lhe ensine alguma coisa e que, ao mesmo tempo, proporcione entretenimento. Não existe nada cansativo sobre negócios, e isso você logo descobrirá. Robert e eu temos outra coisa em comum — nenhum dos dois gosta de ficar entediado. Gostamos de ver as coisas feitas, portanto, preste atenção, mantenha o foco, e divirta-se. *Nós queremos que você fique rico* tem muito a oferecer. Fique ligado!

BÔNUS

Visite o site (em inglês):
www.WhyWeWantYouToBeRich.com

Think Big	**The Art of Winning**
por Donald J. Trump	por Robert T. Kiyosaki

Dois Downloads de Áudio

CAPÍTULO DOIS

PREOCUPAÇÕES COMPARTILHADAS

A visão de Robert

Dallas, Texas: 19 de fevereiro de 2006

Uma vez mais, em uma tarde de domingo, a limusine preta estaciona perto da entrada da Exposição de Propriedades Imobiliárias, no Learning Annex. A empolgação cresce, à medida que corre a informação: "Donald Trump chegou!" E, uma vez mais, os seguranças vêm na frente, abrindo caminho, e duas fileiras de admiradores se formam para saudar o adorado Donald Trump.

Após cerca de uma hora, depois que a imprensa havia se retirado, Donald me pergunta: "A audiência é muito grande? De que tipo?"

"Dezenas de milhares, e constituem um grupo excelente. Pessoas de todas as partes do mundo chegaram à cidade neste fim de semana. Estão muito empolgadas com a possibilidade de aprender e sedentas de conhecimento."

Eu também estava empolgado – mas por razões diferentes.

Depois de nosso último encontro, li o livro de Donald, *The America We Deserve*.O livro aborda muitos dos problemas que enfrentamos no âmbito nacional e no mundial, por exemplo: terrorismo, dívida nacional e assistência médica.

Recapitulando a história

Na década de 1930, o governo alemão emitira tanto dinheiro que a moeda praticamente perdera seu valor. Existe uma história de uma mulher que levara um carrinho cheio de dinheiro para comprar pão. Quando ela saiu da padaria para pegar o dinheiro do pão, haviam roubado o carrinho e deixado o dinheiro.

Queremos que as pessoas deixem de cultivar a mentalidade de que têm direitos e fiquem ricas para que possam resolver o problema – seu próprio problema.

– Robert T. Kiyosaki

A hiperinflação desvaloriza a moeda. E, embora tenha sido a complexa conjuntura social, política e financeira que permitiu a Adolf Hitler ser eleito Chanceler da Alemanha em 1933, ele foi alçado ao poder também pelo fato de a classe média ter visto suas economias desaparecerem. Recapitulando a história, os anos 1930 trouxeram a Grande Depressão, o que levou à eleição de Franklin Delano Roosevelt a presidente dos Estados Unidos. Roosevelt instituiu a Previdência Social em 1935, a solução para um problema que ainda hoje se faz presente. Em outras palavras, a solução de um problema ocorrido há décadas passou a constituir novamente um problema hoje – na verdade, um problema ainda maior. Estamos tentando resolver um problema com dinheiro do governo, em vez de resolvermos o problema real.

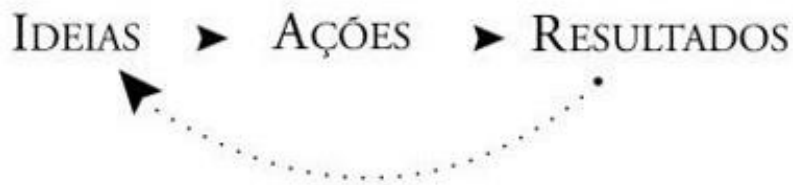
Em 1971, o Presidente Nixon desvinculou o dólar do lastro ouro – exatamente o que fez o governo alemão; hoje o dólar americano está desvalorizado e aqueles que pouparam estão vendo suas economias se esvaírem; muito pouco sobrará para a aposentadoria. A história se repete, só que desta vez com gravidade ainda maior.

Queremos que as pessoas deixem de cultivar a mentalidade de que têm direitos e fiquem ricas para que possam resolver seus próprios problemas.

O que nos preocupa

Donald foi o primeiro a dizer estas palavras: "Receio que tenhamos desenvolvido a mentalidade de que temos certos direitos como nação. E não estou me referindo apenas aos pobres. Muitas pessoas – do presidente e senadores aos funcionários de escalões mais baixos – acham que têm direito a uma pensão do governo. Eu gostaria realmente que tivéssemos condições de resolver esse problema, mas, para tanto, levaríamos a nação à falência. Poderíamos pedir aos ricos que pagassem por todos, mas será que isso resolveria o problema? E por quanto tempo ficaria resolvido?"

Concordei. Donald e eu queremos que as pessoas deixem de cultivar a mentalidade de que têm direitos e fiquem ricas para que possam resolver o problema – seu próprio problema.

Analise o diagrama a seguir:

A melhor forma de resolver o problema de maus resultados financeiros é mudar nossa maneira de pensar – começar a pensar como os ricos, não como os pobres ou como a classe média. Isso significa deixar de pensar que temos direitos – seja você um oficial militar, funcionário público, professor, empregado ou, simplesmente, pobre. Se não deixarmos de esperar que o governo tome conta de nós, continuaremos a obter os mesmos resultados – uma nação falida, repleta de indivíduos instruídos, porém financeiramente necessitados.

Albert Einstein definiu a insanidade como "fazer a mesma coisa inúmeras vezes e esperar resultados diferentes". Em minha opinião, nesta questão específica, é insanidade continuar a mandar as crianças para a escola e não lhes ensinar a lidar com o dinheiro. No Quadrante de FLUXO DE CAIXA descrito a seguir,

E de empregado
A de autônomo, pessoa que trabalha em uma pequena empresa ou especialista
D de donos de grandes empresas, como Donald Trump
I de investidor

Acredito que precisamos treinar um número maior de crianças para serem Ds, empresários que criam empregos, e todas as crianças a serem

investidores, como na letra I do quadrante. Hoje nossas escolas fazem um bom trabalho ensinando os jovens a serem Es ou As, mas dificilmente a educação é dirigida a Ds ou Is.

Em vez de sair da escola com uma sólida educação financeira, a maioria dos alunos deixa a escola – alguns deles já endividados – preparada apenas para trabalhar com afinco, economizar dinheiro, livrar-se das dívidas, investir a longo prazo e diversificar.

O bilionário Warren Buffett diz o seguinte sobre diversificação: “Diversificação significa proteção contra a ignorância. Não faz muita diferença se você sabe ou não o que está fazendo.”

Um dos segredos de ficar rico é saber o que você está fazendo.

De volta ao palco

“Quinze minutos”, avisa Bill Zanker a Donald.

“Ok”, ele responde. “Estou pronto.”

Enquanto caminhávamos em direção ao palco, Donald disse: “Portanto, queremos que eles fiquem ricos para que possam resolver seus próprios problemas financeiros. Um número excessivo de pessoas acredita que a solução esteja no mercado de ações, no governo ou em uma pensão.”

“Esse seria um bom ponto de partida”, comentei.

“Vamos contar às pessoas *por que* ficamos ricos, não *como*... e *por que* continuamos a trabalhar, embora tenhamos dinheiro suficiente.”

“Queremos que elas identifiquem seus próprios *porquês*, em vez de esperarem ajuda do governo. Essa é a maneira como podemos ajudá-las a resolver o problema. É óbvio que não podemos ajudar todos, pois nem todos têm talento para enriquecer, mas podemos ajudar os que se esforçam e desejam ficar ricos.”

“A mentalidade de ‘ter direitos’ é um problema monstruoso”, disse Donald.

“Monstruoso mesmo”, concordei.

“Maior até do que a dívida nacional, a queda do dólar, a crise do petróleo e os programas de aposentadoria. E esses são problemas também muito grandes e muito reais”, acrescentou Donald.

“A questão não reside nos problemas”, observei. “Todos têm problemas financeiros... mesmo você e eu. A questão é como *resolvemos* os problemas.”

“Exatamente”, assentiu Donald. “Não podemos resolver nossos problemas financeiros se continuarmos a pensar que temos direitos. É nessa

mentalidade que reside o cerne do problema. É por isso que queremos que as pessoas fiquem ricas.”

Enquanto eu subia as escadas que levavam ao palco e me preparava para apresentar Donald, comentei: “Nossos problemas financeiros são consequência de nosso modo de pensar. Precisamos mudar nossa maneira de pensar sobre dinheiro.”

Dizendo isso, entrei no palco para apresentar Donald Trump aos milhares de admiradores e alunos.

A visão de Donald

Pensamento grupal

Como diz Robert, “Não podemos resolver uma grande crise financeira agarrando-nos à mesma velha maneira de pensar”. Eu pensava exatamente daquela forma. “Essa mentalidade de que temos direitos está em toda parte. Na verdade, tornou-se epidêmica. Creio que todos conhecem a expressão ‘pensamento grupal’. É essa velha mentalidade de rebanho que parece despertar o melhor e o pior nas pessoas. Quando digo o melhor, quero dizer que às vezes surge um pastor. Mas esse é um cenário improvável. Em geral, são os lobos que surgem primeiro, e o rebanho estará inclinado e pronto a segui-los. O que estamos tentando fazer aqui é dispersar o rebanho antes que nos tornemos incapazes de enxergar, ouvir, pensar e agir em nosso próprio benefício. Os indivíduos que são capazes de pensar por conta própria dificilmente farão parte de um rebanho.”

Embora estejamos concentrados no conceito do pensamento grupal que não permite que as pessoas tenham seu modo próprio de pensar em termos financeiros e cegamente entreguem seu dinheiro a consultores financeiros, estou me lembrando de outra história.

Em meu programa de rádio, decidi falar sobre Detroit, que enfrenta o problema de casas desocupadas em ruínas, pois a cidade perdeu cerca de um milhão de moradores nos últimos 50 anos. Um grupo de artistas da cidade estava cansado de ver aqueles prédios vagos e dilapidados espalhados pela cidade. Assim, decidiram tomar uma atitude a respeito. A fim de chamar a atenção para os prédios abandonados, da noite para o dia os artistas secretamente pintaram de cor de laranja os horríveis prédios decadentes. Como é difícil não notar um prédio em ruínas pintado em forte tom laranja,

depois disso várias casas foram derrubadas — o que era o objetivo primordial da ação, que ficou conhecida como “Object Orange”.

> Os indivíduos que são capazes de pensar por conta própria dificilmente farão parte de um rebanho.
> *– Donald J. Trump*

Os artistas permanecem anônimos, pois obviamente poderiam se ver em dificuldades por transgredirem a lei. Esperam que outros inconformados se juntem a eles com seus pincéis.

Esse é um ótimo exemplo de pessoas que decidem agir e realizam alguma coisa. Agiram por conta própria, em vez de esperar que outros tomassem alguma providência. É uma atitude não-convencional, mas parece estar dando resultado. A expressão “pensar fora do quadrado” (*out-of-the-box thinking*) já está muito batida, mas continua válidae atual, e cabe perfeitamente — pelo menos no caso de Detroit. Os artistas não são as únicas pessoas que têm o direito de exercitar essa parte do cérebro — todos nós temos. Vamos tentar começar a pensar dessa forma, independentemente do lugar em que vivemos ou do que fazemos. A pior coisa que pode nos acontecer, seja como indivíduos ou como nação, é nos transformarmos em observadores passivos — ou lentamente mergulhar em nossa zona de conforto.

Conforme já observei, para ter um diferencial é preciso inovar. Não estamos em posição de deitar em berço esplêndido. Essa é a primeira indicação de declínio iminente. Temos alguns desafios pela frente, e é bom nos conscientizarmos disso. Não vamos sucumbir ao Grande Pensamento Grupal que é, sem dúvida, uma boa forma de fazer ir a pique nosso próprio navio. Hoje, mais do que nunca, as pessoas precisam mudar seu modo de pensar sobre finanças e sobre seu futuro financeiro.

Robert e eu queremos que sua maneira de pensar seja mais abrangente. Todos podemos tirar proveito da sabedoria de Descartes: “Penso, logo existo.”

Pense grande!

CAPÍTULO TRÊS

O ENCOLHIMENTO DA CLASSE MÉDIA

A visão de Robert

Como aumentar seu QI financeiro

Existem muitas definições para inteligência. Aprendi uma das mais práticas delas com meu pai rico: “Inteligência é a capacidade de solucionar problemas.” Por exemplo, na escola, se você é capaz de resolver problemas matemáticos, é considerado inteligente. Fora da escola, se você é capaz de consertar um carro, as pessoas consideram que você tem inteligência automotiva. Quando se trata de dinheiro, quanto maiores forem os problemas financeiros que você é capaz de resolver, maior será sua inteligência financeira.

Hoje nosso mundo enfrenta alguns graves problemas financeiros. Muitos problemas estão inter-relacionados, e um gera o outro. Alguns dos mais urgentes são:

1. Desvalorização do dólar
2. Aumento da longevidade
3. Aumento dos preços do petróleo
4. Aumento da distância existente entre os ricos e todas as outras classes sociais
5. Redução dos salários
6. Exportação de empregos
7. Falência das previdências sociais
8. Eliminação das poupanças individuais
9. Falta de ensino voltado à educação financeira

Eis as perguntas urgentes:

1. O que podemos fazer?
2. Quais são as soluções para esses problemas?
3. Nosso QI financeiro é suficientemente alto para resolver os problemas?

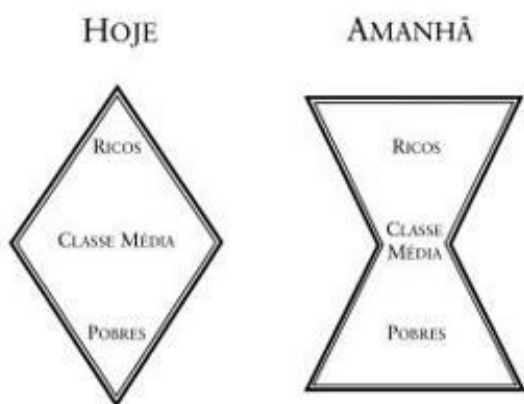
4. Como podemos evitar ser vítimas dessas dificuldades?
5. Como podemos evitar que nossas famílias sejam vítimas desses problemas?

Muitos dos atuais problemas financeiros existem porque não os resolvemos assim que surgiram. Em vez de tornar mais alto o QI financeiro da população, nós a ensinamos a esperar que o governo resolva seus problemas financeiros pessoais. Essa é a razão pela qual nenhum político se atreve a mexer com a Previdência Social e com a Saúde Pública, embora muitos saibam que esses programas estão fadados ao fracasso.

Agora posso ouvir alguns de vocês, leitores, dizendo: "Precisamos cuidar daqueles que não têm condições de se cuidar." E concordo com isso. Nós, como sociedade civilizada, deveríamos cuidar daqueles que não podem cuidar de si mesmos. Contudo, a maioria de nós *pode* se cuidar, se isso for necessário e se tivermos sido treinados para tal.

É hora de aumentar nosso QI financeiro.

A mudança demográfica

Devido às ineficazes soluções adotadas no passado para aumentar o QI financeiro, hoje a população está sofrendo uma transformação – conforme mostra o diagrama, os ricos estão ficando cada vez mais ricos, e os demais estão ficando cada vez mais pobres, embora muitos indivíduos estejam ganhando mais dinheiro.

Muitas economias mundiais estão se tornando sociedades compostas de duas classes: os ricos e os pobres – classes ou massas.

A edição do *The New York Times* de 16 de abril de 2006 (um domingo) publicou na primeira página um artigo sob o seguinte título:

> “*O Renascimento do Japão Amplia a Lacuna Econômica.*”

O segundo parágrafo do artigo afirma:

> “Um país cuja autoimagem já foi sintetizada no *slogan* ‘100 milhões, todos pertencentes a uma sociedade de classe média’, hoje capciosa e impiedosamente classifica os indivíduos como ‘vencedores’ e ‘perdedores’, e descreveo Japão como uma ‘sociedade com crescentes disparidades’.”

Em outras palavras, a classe média está desaparecendo. Hoje, no Japão, ou você é rico ou é pobre – em termos financeiros, um vencedor ou um perdedor. O mesmo está ocorrendo na América, na Europa e em muitos outros lugares do mundo.

O preço de um baixo QI financeiro

Em minhas conversas com Donald Trump, concordamos em que não podemos resolver os complexos desafios financeiros de hoje com a inteligência financeira de ontem. Se tentarmos resolver as dificuldades da previdência pública concedendo às pessoas mais direitos a pagamentos e benefícios, estaremos matando a galinha dos ovos de ouro.

Falamos, escrevemos e criamos jogos e outros produtos educativos sobre finanças porque queremos que as pessoas enriqueçam e resolvam seus próprios problemas financeiros, em vez de esperar que outros os resolvam. Ambos pensamos que, se dermos dinheiro às pessoas, apenas tornaremos o problema maior, mais difícil de resolver e mais perigoso.

Em termos simples, a América está a caminho de se tornar uma nação culta, composta de pessoas ricas e pessoas pobres. A classe média está se extinguindo. O problema é que ainda há muitas pessoas como meu pai pobre – um homem bom, culto, trabalhador que, no entanto, esperava que o governo tomasse conta dele depois da aposentadoria.

Existem muitas definições para a inteligência. Aprendi uma das mais práticas delas com meu pai rico: “Inteligência é

a capacidade de resolver problemas."
– Robert T. Kiyosaki

Na Escola Dominical, aprendi o seguinte: *dê um peixe a alguém e ele terá alimento por um dia*.Eé isso que nós temos feito. Essa é a mentalidade de "ter direitos" cultivada pela previdência social.

Ensine alguém a pescar e ele terá alimento para a vida toda.É isso que Donald e eu temos feito. Queremos que os indivíduos aprendam a enriquecer e ensinem outros a fazerem o mesmo, mas algumas pessoas não querem dar peixe a outras nem ensiná-las a pescar – na verdade, querem lhes vender peixe.

Muitos desses vendedores de peixe são corretores de bolsas de valores, corretores de imóveis, planejadores financeiros, bancos e agentes de seguros. Estão no negócio de vender... não necessariamente no de ensinar ou dar. Em inglês, quando você junta as duas palavras, *sell* (vender) e *fish* (peixe), cria a palavra *selfish* (egoísta). E embora a maioria das pessoas do ramo de negócios não seja egoísta, um número suficiente o é, e isso faz com que a palavra soe verdadeira. Eu a uso aqui para enfatizar a importância de estar prevenido, de estar consciente da diferença entre aqueles que dão – os professores – e aqueles que vendem.

Donald e eu estamos preocupados com o fato de que a maioria das pessoas prefere não aprender a administrar ou a investir seu próprio dinheiro. Em vez de *aprenderem*, elas simplesmente *entregam* seu dinheiro a especialistas, e esperam e rezam para que eles sejam, de fato, especialistas.

Em *Como Ficar Rico*, Donald Trump diz que os consultores financeiros são vendedores de peixe. O título do pertinente capítulo diz tudo:

Seja Seu Próprio Consultor Financeiro

O capítulo começa assim:

> "Muitas pessoas contratam consultores financeiros, mas já vi inúmeros consultores levarem seus clientes à falência. Os atletas, particularmente, ganham muito dinheiro na juventude. Com bastante frequência, um gerente dilapida a fortuna do atleta e, quando ele chega aos 30 anos, tudo que lhe resta são as glórias do passado – e ele é obrigado a trabalhar para sobreviver."

Queremos ensiná-lo a pescar

Donald Trump e eu não vendemos peixe. Não vendemos conselhos sobre investimentos nem dizemos às pessoas no que investir. Somos professores. Queremos que você aprenda a enriquecer, invista seu próprio dinheiro e se torne seu próprio consultor financeiro. Queremos ensiná-lo a pescar seu próprio peixe.

O segredo do Pai Rico

Conforme mencionei antes, muitos ricos são reservados. Não percebi a que ponto isso é verdade até que os parentes de meu pai rico me pediram para não mencionar o nome da família no livro *Pai Rico, Pai Pobre*. Muitos ricos preferem permanecer no anonimato. Não querem se tornar conhecidos e/ou não querem compartilhar seus segredos financeiros. Por isso, tive uma grata surpresa ao descobrir que Donald Trump é muito sincero em relação à sua fortuna e deseja tornar público o segredo de seu êxito financeiro.

Em seu livro *Buffettology*, Mary Buffett escreve:

> “F. Scott Fitzgerald diz em um de seus livros que os milionários são diferentes de você ou de mim. E ele estava certo. Mas eles são diferentes das formas mais estranhas – a mais estranha de todas é o código de silêncio que exigem da família e dos amigos. Enquanto estive casada com Peter (filho de Warren Buffett), mais de uma vez ouvi a recomendação de não comentar com ninguém que não pertencesse à família sobre Warren e seus investimentos. Escrever este livro era algo simplesmente fora de cogitação.”

Depois de se divorciar de Peter, Mary Buffett rompeu o código de silêncio e decidiu explicar, em detalhes, como Warren Buffett age, revelando os segredos do ex-marido. É um excelente livro, e muito bem escrito. E realmente revela os segredos de Buffett. É um livro sobre *a maneira de agir* de Warren Buffett, embora ele não o tenha autorizado. Contudo, explica como Warren Buffett conduz seus negócios. Isso não significa que você ou eu, ou mesmo Donald Trump, usemos a mesma fórmula. Tampouco que queremos fazê-lo. De muitas formas, que serão explicadas mais à frente neste livro, tanto Donald como eu podemos superar as taxas de retorno do investimento de Warren. Ele talvez seja rico, mas podemos enriquecer mais rapidamente adotando nossos próprios métodos e usando uma quantidade

menor de dinheiro.

Você precisa descobrir o estilo e o método que lhe sejam mais adequados. Embora seja importante aprender com pessoas como Warren e Donald, também é fundamental encontrar sua própria fórmula.

Muitos anos atrás, assisti a um sermão do Reverendo Vernon Ashe, em Atlanta, que abordava essa questão. Sua mensagem era a de que as pessoas precisam elaborar seus próprios processos para que seja atribuído valor a seus objetivos.

E sob a perspectiva inversa, sem um processo não existe um valor a ser atribuído ao objetivo.

Por que enriquecer?

Queremos estimulá-lo a enriquecer porque a América e muitos outros países estão se transformando em sociedades compostas de duas classes – rica ou pobre, classes ou massas. Apontamos uma razão para isso: se você não se decidir a ficar rico, a probabilidade é que fique pobre. Nos países ocidentais, a classe média está sendo extinta – lenta, inexorável e catastroficamente. Se você deseja continuar a pertencer à classe média, talvez deva pensar em morar na China ou na Índia. Em vez de achatarem a classe média, a China e a Índia estão fazendo com que essa classe se *expanda*. Na América e em outros países ocidentais, contudo, as opções estão se limitando a... ser rico ou ser pobre. A classe média está desaparecendo, da mesma forma que as calotas polares – lenta, inexorável e catastroficamente. Entretanto, na China e na Índia a classe média não tem um padrão de vida melhor que muitos norte-americanos pertencentes à classe pobre. Sendo assim, você também poderia decidir enriquecer nos Estados Unidos.

A visão de Donald

O encolhimento da classe média

Certa vez, quando Robert e eu conversávamos sobre o encolhimento da classe média, dei-me conta de que algumas coisas *podem* ser explicadas. É como uma ampulheta, na qual a classe média representa a parte apertada, ou como alguém com uma cintura muito fina.

AMANHÃ

RICOS

CLASSE
MÉDIA
POBRES

O que acontece quando você vira a ampulheta? Independentemente do movimento que você faça, terá apenas duas opções: os pobres alimentando os ricos ou os ricos alimentando os pobres. Não existe outra escolha. Não gosto dessa visão porque me lembra o Velho Mundo e seus costumes aristocráticos contra os quais a América se revoltou. Estaremos retrocedendo a esse ponto? Para começar, os colonizadores eram idealistas equivocados?

Tenho lido alguns jornais durante minhas viagens, e algumas histórias publicadas no *The Wall Street Journal* me fizeram pensar sobre riscos. Ontem ouvimos a história de três alpinistas que morreram durante a descida do Monte Everest, obviamente vitimados pela exaustão, após terem atingido o objetivo. Hoje temos um artigo sobre o grande cavalo Barbaro e seu grave acidente; temos também a tragédia da *Volvo Ocean Race*, na qual um jovem holandês foi varrido do iate por uma grande onda. A seguir, a tripulação de outro iate precisou abandonar a embarcação durante uma violenta tempestade, e foi resgatada pela embarcação que havia perdido um de seus tripulantes. Todos eram exímios navegadores, e suas habilidades náuticas eram incontestáveis.

Não existem garantias, mas estar preparado com certeza é melhor do que ser pego
de surpresa.
– *Donald J. Trump*

Às vezes as expectativas levam a resultados surpreendentes. Frequentemente existe uma tênue linha entre a vitória e a derrota, e eu me sinto um pouco filosófico ao refletir sobre isso. Às vezes os planos mais bem elaborados malogram devido a eventos incontroláveis, como condições climáticas, incidentes inesperados ou talvez excesso de confiança (se é que isso existe). A filosofia é uma forma de tentar entender coisas e eventos inexplicáveis com os quais nos deparamos no decorrer da vida.

Como disse antes, é importante que permaneçamos ilesos; do contrário, nos tornaremos um alvo. Um pequeno vazamento pode provocar o naufrágio de uma embarcação, ou uma grande onda pode destruí-la, conforme

comprovado pelos velejadores da *Volvo Race*. De uma forma ou de outra, a instabilidade pode criar situações que nos fazem balançar e colocam nosso equilíbrio fora de controle.

Se analisarmos a história do mundo, não faz muito tempo os Estados Unidos conquistaram a posição de superpotência. O maior risco que o país corre agora é não estar preparado para o futuro. Conforme constatamos, não existem garantias, mas, com certeza, estar preparado é melhor do que ser pego de surpresa. Na batalha de Gallipoli, na Primeira Guerra Mundial, ninguém esperava que 250 mil soldados fossem mortos, ou que as forças aliadas da Inglaterra, Austrália, Nova Zelândia e França fossem rechaçadas e derrotadas pelos turcos. Elas foram pegas de surpresa, pois não sabiam no que estavam se metendo.

A China hoje

A globalização é um fato real hoje. Quando Robert descreveu a China ea Índia como economias em desenvolvimento às quais precisamos prestar atenção, eu simplesmente sorri — uma vez mais nosso modo de pensar coincidia. Muitos acham que serão necessários anos para que a China

e/ou a Índia cheguem perto da posição da América como a maior economia mundial. Mas isso pode ser outro exemplo do pensamento grupal que hoje reina. Tanto Robert como eu já presenciamos o impacto global.

Pouco tempo atrás, eu conversava com um amigo que mora na Europa e ele mencionou a grande cobertura da imprensa à China naquele continente, comparada à vigente nos Estados Unidos. É um tópico muito discutido na Europa. Existem dois fatos isolados sobre a China que indicam como esse país está agindo e em que direção está caminhando:

1. A primeira filial da Starbucks foi inaugurada na China dois anos atrás. Hoje existe um número maior de Starbucks na China do que nos Estados Unidos.
2. Na década de 1970, Xangai tinha apenas um arranha-céu. Hoje tem cerca de 800.

Como construtor de arranha-céus e sabendo que existe uma filial da Starbucks no Trump Tower, fico pasmo com essas duas constatações. Esses dois exemplos mostram claramente que a China representa uma grande força.

Sua população é tão grande que um em cada cinco habitantes de nosso planeta é chinês. O país tem uma economia e uma força de trabalho vibrantes, e já se adaptou muito bem às novas tecnologias. Os chineses são trabalhadores e disciplinados. O que isso quer dizer? Podemos fechar os olhos e ser definitivamente derrotados ou podemos analisar a China e tomar um posicionamento para que possamos nos beneficiar das mudanças.

A Índia hoje

Já que meus dois filhos mais velhos, Don Jr. e Ivanka, que trabalham na Trump Organization, recentemente visitaram a Índia, decidi fazer algumas pesquisas por conta própria. Mas primeiro quero contar uma história recente que ocorreu no Trump Tower.

No ano passado, um de meus funcionários estava indo para o aeroporto e pegou um táxi perto do Trump Tower. O motorista era um jovem indiano, e aquela era sua primeira viagem para o aeroporto, mas ele estava mais interessado em saber se seu passageiro já vira o Sr. Donald Trump. Meu funcionário respondeu: "Sim, há cinco minutos."

O motorista ficou muito impressionadoe perguntou: "O senhor viu Donald Trump há cinco minutos? No Trump Tower?"

"Sim, seu escritório fica no prédio e eu trabalho lá."

O jovem ficou ainda mais impressionado, e perguntou: "O senhor quer dizer que Donald Trump *trabalha*?!" Ele não podia acreditar no que acabara de ouvir. E meu funcionário continuou a explicar a realidade de minha vida, o que significa passar longas horas no escritório, e que usamos post-its, lápis, copiadoras e tudo mais que você encontra em um local de trabalho.

O motorista continuava impressionado, e decidiu contar certos fatos sobre seu país durante o trajeto para o aeroporto. Ele resumiu a história da Índia em alguns minutos. Explicou também que em seu país eram falados centenas de idiomas e dialetos, e que o sotaque se modificava a cada 70km, mas, independentemente de você estar em alguma província ou em Punjab, havia três palavras que todos conheciam.

Foi a vez de meu funcionário ficar curioso e perguntar: "Quais?"

O motorista tirou as mãos do volante para ilustraro que ia dizer e, com grande exultação, disse: "Você está demitido!"

Meu funcionário deu uma boa risada e a seguir perguntou gentilmente se ele sabia o caminho para o aeroporto; o motorista respondeu que ele não devia se preocupar, que ele tentaria descobrir. E descobriu, sem nenhum

problema. Sem dúvida, ele tinha um ótimo senso de direção, e também uma grande vontade de falar sobre seu país.

Temos alguma ideia sobre a direção em que a Índia está caminhando? Sabemos *alguma coisa* sobre a Índia?

Para começar, eis alguns fatos:

- A Índia é a maior e mais antiga civilização existente no mundo.
- Nos últimos 10 mil anos, a Índia nunca invadiu outro país.
- A Índia é a maior democracia do mundo.
- A Índia é um dos poucos países do mundo que conquistoua independência sem violência.
- A arte da navegação nasceu no rio Sindh, há6 mil anos. (Talvez essa fosse a terra natal daquele jovem motorista.)
- Todas as línguas europeias derivam do sânscrito.
- A Índia erao país mais rico do mundo até o século XVII, quando foi invadida pelos britânicos.
- O xadrez foi inventado na Índia.
- A Índia inventou o sistema numérico. Albert Einstein declarou: “Devemos muito aos indianos, que nos ensinaram a contar; sem isso, nenhuma descoberta científica teria sido feita.”
- A álgebra, a trigonometriae o sistema de cálculos originaram-se na Índia.
- O valor de “pi” foi calculado pela primeira vez pelo matemático Budhayana. Foi ele também quem explicou o conceito do que hoje é conhecido como Teorema de Pitágoras. Budhayana o descobriu no século VI, muito antes dos matemáticos europeus.
- A Índia é a maior nação de língua inglesa do mundo.

Quero mostrar que vale a pena prestar atenção na Índia e aprender alguma coisa sobre esse país. Além do mais, 38% dos médicos nos Estados Unidos são de ascendência indiana, e 12% dos cientistas também. Os indianos representam o mais rico de todos os grupos étnicos dos Estados Unidos e do mundo. Os indianos dão muito valor à educação, e muitos dirigem grandes corporações norte-americanas e mundiais.

A Índia tornou-se uma grande potência econômica por conta própria e, mais uma vez repito que merece nossa atenção, não apenas como alvo

turístico ou como parte da história. A Índia é importante para nosso futuro e, como cidadãos cônscios do mundo como um todo, precisamos despender um pouco de tempo aprendendo sobre esse fascinante e dinâmico país.

Definitivamente, o mundo enfrenta uma concorrência bastante viável, em particular por parte da China e da Índia. E isso é bom. Sempre acreditei que a concorrência pode se livrar da fatuidade, e muito rapidamente. Mark Twain disse: “Não fique repetindo que o mundo lhe deve uma vida decente. O mundo não lhe deve nada. Ele chegou primeiro.” Isso se aplica a uma série de coisas. Façamos uma análise. Como você pode tirar vantagem dessas informações? Os ricos identificam as oportunidades, enquanto os pobres não querem vê-las e fingem que nada está acontecendo.

Você consegue identificar as oportunidades que poderão surgir dessas mudanças econômicas?

CAPÍTULO QUATRO

COMO ENRIQUECER

A visão de Robert

Resolva os problemas

Todos têm problemas financeiros. Se você quiser ficar rico, aprenda a resolver problemas. A identificação de um problema cria a *oportunidade* de criar uma solução. Cada geração tem seu conjunto característico de problemas financeiros.

Na geração de meus pais, os desafios incluíam a Grande Depressão e a Guerra Mundial. A solução para esses problemas era estudar, conseguir um emprego estável e seguro com os respectivos benefícios, aposentar-se aos 65 anos e jogar golfe pelo resto da vida. Muitos da geração nascida após a Segunda Guerra Mundial tinham um plano de Pensão com Benefícios Definidos, poupança, previdência social e saúde pública. Para muitos da geração de meus pais, uma boa educação e um bom trabalho eram garantias de sobrevivência econômica.

Minha geração enfrenta um conjunto de diferentes problemas financeiros. Hoje, uma boa educação universitária e um bom emprego não são suficientes. Atualmente, são raros os planos de benefícios definidos (BDs). Os novos planos de previdência são planos de contribuição definida (CDs), mais conhecidos como PGBL.

Em termos muito simples, um plano BD dá cobertura vitalícia, enquanto os CDs dão cobertura desde que você tenha saldo em sua conta. Ou seja, em tese, um plano BD *não* o deixará descoberto, mas os CDs oferecem esse risco.

> Todos temos problemas financeiros. Se você quiser ficar rico, aprenda a resolver problemas.
> A identificação de um problema cria a oportunidade de encontrar uma solução.
> – *Robert T. Kiyosaki*

As gerações posteriores à minha, muitas vezes denominadas Geração X e Geração Y, terão de lidar com um conjunto diferente de problemas financeiros. Herdarão os problemas financeiros da geração de seus pais, e até mesmo os problemas de seus avós, pois hoje a expectativa de vida é maior. Se vivermos mais, é provável que nosso período de vida produtiva seja mais longo e que nos aposentemos mais tarde, mas o que acontecerá se vivermos mais, porém sem condições de continuar a trabalhar?

O tamanho cada vez maior desse problema é assustador. Empurrá-lo com a barriga, deixando-o para a próxima geração, fará apenas com que ele se agrave e se torne mais complexo. Quanto maiores e mais complexos forem os problemas financeiros, maior será o QI financeiro necessário para resolvê-los. Vamos precisar de todo o poder de nossa mente para conseguir sair dessa.

A ausência de educação financeira em nossas escolas torna possível que pessoas inescrupulosas, inclusive representantes eleitos de qualquer partido político, roubem *legalmente* aqueles que neles confiam, transformando o problema numa bola de neve.

Nem me fale!

Espero que Donald e eu estejamos enganados, mas acredito sinceramente que a América está em dificuldades – e se a América está em dificuldades, o mundo também está.

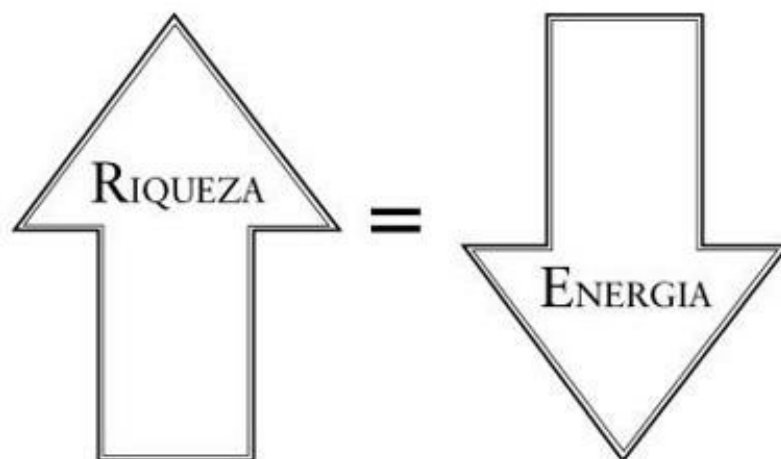
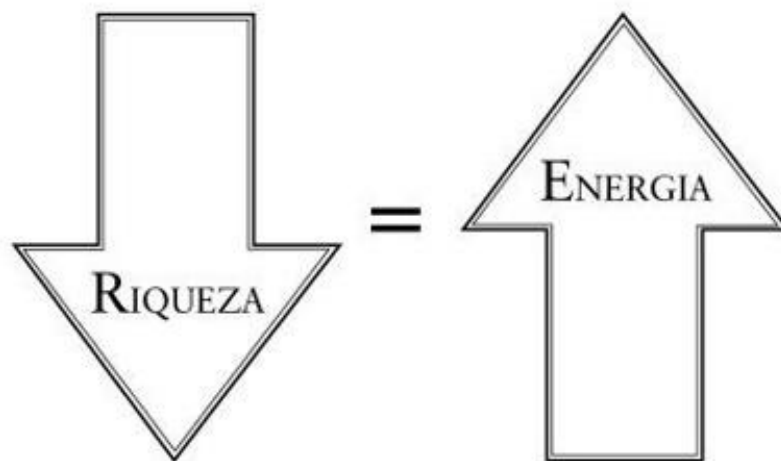
Hoje, um dos maiores problemas mundiais é o aumento dos preços do petróleo. O petróleo é o sangue da economia mundial. Se o preço do petróleo subir demais e se não encontrarmos logo uma alternativa melhor para o problema dos combustíveis, a economia mundial enfrentará dificuldades. O preço do litro da gasolina na bomba não afeta muito nem a Donald nem a mim, mas com certeza afeta quem ganha salário mínimo, para quem o preço do combustível faz diferença na mesa da família, como certa vez afirmou Donald. E acrescentou: o petróleo afeta a economia *como um todo,* eo problema é que suas reservas estão se esgotando. A tendência é que os preços fiquem cada vez mais altos. Para você e para mim, isso não faz diferença, mas milhões de pessoas serão afetadas. Se o preço do petróleo ultrapassar US$100 o barril, e acredito que isso acontecerá em um futuro próximo, a economia será afetada, mas não necessariamente *você*. Você pode enfrentar o problema *agora* e fazer parte da solução.

Quando converso com as pessoas sobre alguns desafios que nos

esperam, ouço os mais variados comentários. Um dos mais comuns é: “Nem me fale disso.” Outro comentário: “Precisamos pensar positivamente. Essa negatividade é prejudicial.” Ou ainda: “Deus resolverá o problema.”

Esses comentários partem de indivíduos com baixo QI financeiro. Em vez de enfrentar os problemas de frente e perguntar “Como posso me beneficiar desses problemas?”, eles bancam o avestruz. E é por essa razão que milhões – possivelmente bilhões – de pessoas sofrerão as consequências nos anos que estão por vir. Em vez de encararem o problema como uma oportunidade, tapam o sol com a peneira.

RIQUEZA = ENERGIA

Meu pai rico me ensinou, logo depois da primeira crise do petróleo, em 1973-1974, que petróleo e riqueza estavam diretamente relacionados. Ele sempre dizia: “Riqueza = Energia”. Desde que era aprendiz na Standard Oil, trabalhando em navios petroleiros, atividade que comecei a desenvolver em 1966, eu me interessava por petróleo. A explicação de meu pai rico era simples: “Quando o preço da energia cai, nossa riqueza aumenta.” A equação é mais ou menos assim:

E, para a maioria das pessoas, quando o preço da energia sobe, sua riqueza diminui.

Em 1974, ano em que iniciei minha carreira profissional como representante de vendas da Xerox, pude comprovar que a teoria de meu pai rico estava correta. Naquele ano, os altos preços do petróleo provocaram a retração da economia. As empresas não mais alugavam copiadoras Xerox. Ao contrário, estavam cancelando seus contratos de *leasing*. Em minha primeira venda, tive de me ajoelhar na frente do cliente – estava implorando, não vendendo. Implorei ao cliente para que não cancelasse seu contrato de *leasing*. Lembro-me de ter ouvido um cliente perguntar: “Por que devo manter a copiadora? Não tenho mais negócios.” Esse é apenas um pequeno exemplo do que acontece quando o preço da energia sobe.

Em vez de ganhar dinheiro nos dois primeiros anos, fiquei devendo à Xerox. Isso se deu porque toda vez que um cliente cancelava o contrato de aluguel de uma máquina, a comissão paga ao representante de vendas que vendera o equipamento tinha de ser devolvida à empresa. Eu não estava vendendo, estava passando fome, e durante aqueles dois anos, várias vezes estive prestes a ser despedido.

Fases difíceis podem ajudá-lo a enriquecer

O lado bom foi que o desafio de uma economia em retração fez com que eu me tornasse um vendedor melhor. Embora naquela época eu não ganhasse muito dinheiro, meu treinamento como representante de vendas me é útil até

hoje. Meus negócios são bem-sucedidos porque sei vender – e porque compreendo a importância de vendas e marketing. Em tempos de crise econômica, isso pode representar um diferencial. Conforme Donald e eu costumamos dizer: “Se você está no comércio, precisa aprender a vender.”

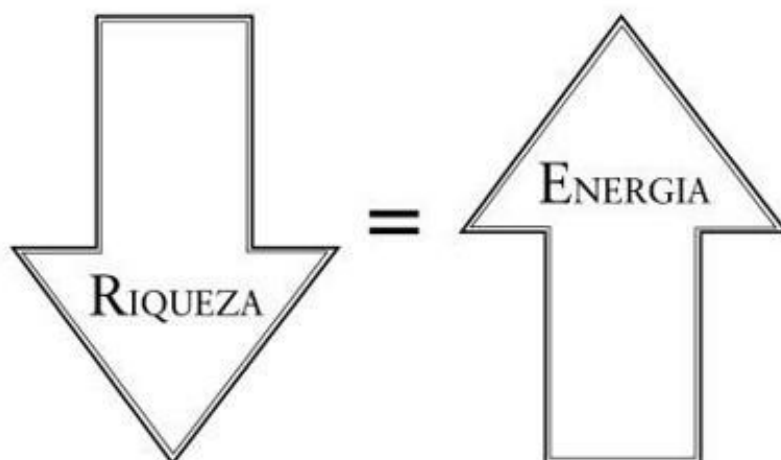
Como aumentei meu QI financeiro

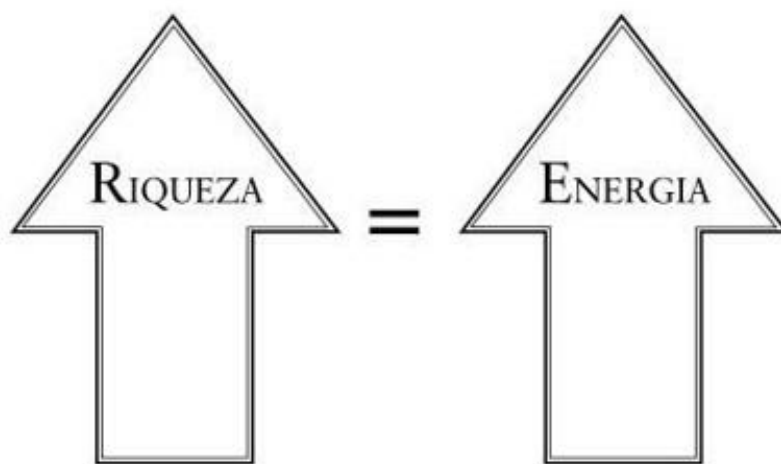
Como a oferta de petróleo havia diminuído, meu pai rico sugeriu que eu aprendesse mais sobre o setor petrolífero. Trabalhei na ESSO de 1966 a 1969 como aprendiz e oficial de navio, um terceiro imediato nos navios petroleiros da empresa. Como eu estava interessado em petróleo, tive facilidade em aprender um pouco mais sobre o assunto. Quando comecei a ganhar mais como representante de vendas da Xerox, decidi aprender mais sobre petróleo e arrumei um emprego de meio período em uma empresa petrolífera de Oklahoma que negociava incentivos fiscais (*tax shelters*) para petróleo e gás. Naquela época, um investidor podia investir $100 mil e receber um incentivo fiscal equivalente a quatro vezes o seu investimento. Nesse exemplo, um investimento de $100 mil equivalia a $400 mil que podiam ser compensados com os impostos devidos.

Assim, o investidor ganhava mais dinheiro com a produção de petróleo e ainda pagava muito menos impostos– uma das razões pelas quais os ricos ficavam mais ricos.

Negociar esses *tax shelters* alavancados de petróleo e gás ensinou-me algumas lições importantes. A primeira foi que nem todos os negócios estavam sofrendo devido à crise do petróleo. Meus olhos estavam atentos ao fato de que muitos indivíduos ficavam cada vez mais ricos, enquanto outros, cada vez mais pobres. Mediante essa constatação, meu QI financeiro aumentou – pude enxergar um outro mundo. Após minha experiência vendendo copiadoras Xerox a empresas e, mais tarde, em minhas horas de folga, vendendo *tax shelters* aos ricos, decidi que queria enriquecer.

A lição

Analisemos a equação:

A dura realidade é que, à medida que os preços da energia sobem, a riqueza da nação diminui, exceto no caso de indivíduos donos de um QI financeiro que lhes permita investir com bom senso.

Contudo, se você for rico, sua equação pode se parecer com a seguinte:

A escolha é sua. Você pode escolhera equação “riqueza = energia” que desejar.

Tornei-me sócio de empreendimentos no ramo petrolífero porque queria pertencer ao lado dos ricos. Hoje, continuo a investir em parcerias de petróleo e gás exatamente como fazia nas décadas de 1970 e 1980.

Atualmente, nos Estados Unidos, o desconto nos impostos (embora não tão favorável como no passado) continua atraente. Para os $100 mil

investidos hoje, embora eu não tenha mais direito à compensação igual a quatro vezes o valor investido que tinha no passado, ainda tenho direito a uma compensação de 70% mais 15% a título de exaustão (que é o termo da contabilidade para o ajuste do valor de ativos que podem se exaurir tais como minas, campos de petróleo, florestas etc...). Isso significa que tenho direito a um desconto de $70 mil dos impostos quando faço um investimento de $100 mil e, para cada dólar de receita, tenho direito também a desconto de 15% nos impostos, o que significa que ganho mais e pago menos impostos. Tente ganhar isso investindo em poupança, ações, títulos ou fundos. Saber como ganhar dinheiro e pagar menos impostos significa inteligência financeira.

No meu caso, a chave foi ter encontrado uma empresa petrolífera honesta. Como dizia meu pai rico: "A definição de um homem do petróleo é: 'Um mentiroso parado perto de um buraco no chão.'" Você pode também substituir um *homem do petróleo* por um *homem do ouro*.

Hoje, embora eu ganhe muito dinheiro com meus livros e jogos, grande parte de minha fortuna provém de minha mina de ouro na China, minha mina de prata na América do Sul, de minhas empresas de imóveis e de minhas parcerias com empresas petrolíferas nos Estados Unidos.

Toda vez que um repórter me pergunta "A melhor forma de enriquecer não é escrever livros sobre como enriquecer?", eu seguro o riso e simplesmente respondo: "Se você pensa que escrever um livro de sucesso internacional e criar programas educacionais é fácil, por que não tenta?" Em minha opinião, é muito mais fácil encontrar petróleo ou ouro do que escrever um best-seller.

Donald Trump e eu escrevemos livros porque estamos muito preocupados com o fato de que muitas pessoas no mundo todo provavelmente enfrentarão turbulentas épocas financeiras. Gostaria de estar enganado, mas nossa preocupação é que milhões de pessoas serão financeiramente prejudicadas pelas tempestades financeiras que nos esperam. Nossa mensagem é: com uma educação financeira e uma preparação adequadas, você pode aumentar seu QI financeiro, navegar em águas turbulentas e se tornar mais rico, não mais pobre.

A visão de Donald

A educação substitui o medo

A mensagem de Robert e minha também é: com educação financeira apropriada e com planejamento, você poderá escapar da turbulência que hoje está presente no mundo financeiro e, por meio da educação, ficar mais rico, encontrando meios de resolver problemas.

Lembro-me de um exemplo simples de resolução de problemas. Quando, recentemente, Robert veio ao meu escritório para conversar sobre o livro, eu tinha uma cadeira vermelha em meu escritório. Perguntei-lhe se havia gostado dela e se seria capaz de dizer quanto custou.

Lá estava ele, de pé, olhando para aquela elegante cadeira forrada de tecido e, finalmente, disse: “Não tenho a menor ideia.” Adorei aquilo.

“Mike, o gerente de meu campo de golfe na Califórnia, me telefonou dizendo que precisava de 150 cadeiras para o restaurante, e que haviam pedido US$1.500 por uma unidade. Aquele preço me pareceu muito alto; assim, em vez de simplesmente concordar, dei alguns telefonemas.”

“Custou US$90”, disse eu, todo orgulhoso. “É uma ótima cadeira — a melhor. Venha cá, sente-se nela.Eé melhor que a de US$1.500. Você sabe quanto economizei simplesmente dando alguns telefonemas?”

É uma questão de liderançae de capacidade de resolver problemas. Se meus funcionários acharem que sou perdulário, eles também o serão. Portanto, faço essas coisas não só para poupar meu capital, mas também para dar o exemplo à minha equipe. Você sabe, não tenho medo de gastar dinheiro. Gosto de comprar o melhor, mas não gosto de desperdiçar. Algumas pessoas lutam com problemas financeiros porque têm uma mente estreita e compram mal. Você pode ficar rico sendo econômico, mas será que alguém quer ser um rico avarento?

Mesmo quando eu estava em dificuldades financeiras, nunca fui mesquinho. Houve uma época em que minha empresa lutava para sobreviver e, mesmo assim, eu pagava bons salários a meus colaboradores. E é por essa razão que comprei a melhor cadeira pelo melhor preço. Não gosto de ser explorado, principalmente quando posso conseguir o melhor pelo menor preço. Espero que meus funcionários façam o mesmo.

Uma coisa da qual não podemos nos esquecer é que um pequeno esforço é o melhor substituto para as desculpas. Se todos estivéssemos a fim de fazer um esforço para compreender o que está acontecendo e contribuir com nosso quinhão usando nossa inteligência, não a complacência, alguma ideia lúcida poderia resultar. Resolução de problemas significa instrução em sua melhor forma. Assim como a compreensão pode substituir o ódio, a instrução pode

substituir o medo.

Talvez seja mais fácil ser ignorante, mas muitas vezes a ignorância é resultado do medo. Como disse Robert Frost: “Não há nada de que eu tenha mais medo do que de pessoas medrosas.” Reduza seu medo e alimente sua coragem.

Gosto dos diagramas elaborados por Robert e, quando olho para as setas que ele desenha indicando riqueza e energia, penso como nossa energia individual pode criar riquezas. Se você tiver a perseverança de caminhar para a frente com ímpeto, só isso já representa uma grande energia. E com o foco correto, é provável que seja bem-sucedido. Sempre gostei da declaração de Alexander Graham Bell: *Concentre todos os seus pensamentos no trabalho que irá desempenhar. Os raios de sol não queimam enquanto não se concentram sobre um foco*. Se você conseguir controlar sua energia, terá boa chance de criar e controlar sua própria riqueza. Ambas as suas setas apontam para a direção correta.

Aprendi que, às vezes, o essencial pode estar invisível a nossos olhos. É nesse ponto que entra o discernimento. Os líderes são indivíduos que substituíram o medo pelo discernimento, o que significa que podem prever o inevitável. A educação que receberam resultou em uma percepção que pode, efetivamente, substituir o medo, o que aumenta, de modo significativo, suas chances de êxito.

A resolução de problemas torna-se muito mais fácil se você pensar nos problemas como desafios. E eles poderiam perfeitamente ser considerados dessa forma, pois os problemas fazem parte da vida. Encarar os problemas de forma positiva inevitavelmente lhe trará mais energia. Digo “inevitavelmente” com segurança porque sei que isso é um fato, e sei disso por experiência própria. A segurança é um grande passo em direção à coragem, e o medo se evapora quando confrontado com a audácia.

> Aprendi que às vezes o essencial pode estar invisível a nossos olhos.
> É nesse ponto que entra o discernimento.
> – *Donald J. Trump*

Robert sempre diz que um problema pode criar uma oportunidade. Muito bem dito, e eu concordo. Se você começar a analisar seus problemas

sob essa luz, garanto que estará no caminho certo para resolvê-los. Já tive alguns problemas sérios, que envolviam bilhões de dólares em dívidas, mas nunca fui à falência e hoje sou mais bem-sucedido do que jamais fui, portanto, falo por experiência própria.

O Trump Tower está no mapa há tanto tempo que as pessoas se esquecem de que ele não surgiu da noite para o dia nos céus de Manhattan. Enfrentei uma série de obstáculos que tive de analisar e superar quando decidi que queria "o local da Tiffany" para meu novo prédio. Precisei resolver inúmeros problemas. Primeiro, eu queria comprar a loja Bonwit Teller e também o prédio, mas as pessoas disseram que eu estava louco. Não desisti, mas passaram-se três anos antes que eu conseguisse negociar com eles. A seguir, eu queria adquirir os direitos sobre o espaço aéreo acima da Tiffany. A aquisição desses direitos me permitiria construir um prédio muito mais alto. Depois de adquirir esses direitos, ainda foi preciso comprar um pequeno lote que era estratégico porque as leis de zoneamento urbano exigiam um espaço vago de, no mínimo, 10m na parte de trás de qualquer construção. Isso demandou mais investigações e negociações. Além disso, analisei, junto com meu arquiteto, Der Scutt, cerca de 50 projetos, tentando encontrar os melhores elementos e incorporando-os ao projeto final. A seguir, foi preciso obter aprovação dos órgãos competentes para o projeto final e obter variações de zonas.

Isso é apenas parte da história do Trump Tower. Nenhuma dessas etapas foi fácil, mas eu encarava cada uma como um desafio e gostei de encontrar soluções para os detalhes. Se eu não tivesse encarado as coisas dessa forma, teria desanimado. Hoje tenho um belo edifício, que se tornou famoso no mundo inteiro. Valeu a pena? Com certeza! Além disso, é um grande exemplo de como resolver problemas.

Outra história interessante sobre o Trump Tower é o próprio nome. No início, eu pretendia chamá-lo de Tiffany Tower, em virtude de sua localização. Um de meus amigos perguntou por que eu usaria outro nome famoso para descrever um prédio que eu havia idealizado e construído, e sua pergunta ficou em minha cabeça. Resolvi então batizá-lo de Trump Tower.

Robert e eu sabemos que os problemas podem ser complexos e, às vezes, parecer intermináveis, mas queremos estimulá-lo a encarar as dificuldades como *desafios* que lhe proporcionarão a oportunidade de alcançar grandes conquistas. Não se esqueça, nada na vida é fácil. Mas quem quer ficar com nada? Sua inteligência financeira é maior que isso!

CAPÍTULO CINCO

Nós queremos que você fique rico

A visão de Robert

Quando Charles Wilson, na época presidente da General Motors, foi indicado para o cargo de Secretário da Defesa, em 1953, perguntaram-lhe se ele poderia tomar decisões que causariam impactos adversos sobre a GM. Ele disse que sim, mas que não conseguia imaginar uma situação desse tipo, "pois eu sempre pensei que o que era bom para o país era bom para a General Motors, e vice-versa". Desde então, às vezes o décimo presidente da GM é lembrado por ter dito essa frase. Mas a mensagem de Charles Wilson era, sem dúvida, muito mais complexa. O que ele quis dizer é que dois gigantes – a GM e os Estados Unidos – estavam entrelaçados. Isso ainda continua valendo, embora não da mesma maneira que naquela época.

A General Motors está em dificuldades, da mesma forma que os Estados Unidos. Os problemas da GM advêm do fato de os carros não serem tão bons quanto deveriam ser; há anos a empresa tem problemas de gestão e, como os Estados Unidos, vive de seus êxitos do passado, o que torna os problemas ainda mais sérios, em vez de resolvê-los.

Um exemplo da má gestão da GM no passado pode ser encontrado no livro *Buffettology*. Segundo Mary Buffett:

> "O mesmo fenômeno pode ser visto nos registros financeiros da General Motors Company, que indicam que entre o início de 1985 e o final de 1994 a empresa ganhava cerca de US$17,92 por ação e pagava dividendos de aproximadamente US$20,62 por ação. Durante esse mesmo período, a empresa despendeu cerca de US$102,34 em melhoria na estrutura de capitais. Você deve estar se perguntando: se os ganhos da General Motors durante esse período eram de US$17,92 por ação e ela pagava dividendos de US$20,62 por ação, de onde vinham os US$2,68 pagos em dividendos e os US$102,34 gastos em melhorias na estrutura de capitais?"

Esse pequeno exemplo não leva em consideração a perda da fatia de

mercado pela GM, o número de empregados que não estão trabalhando (mas recebem salário), os planos de previdência descapitalizados e o passivo em assistência médica. Em outras palavras, exatamente como os Estados Unidos, o maior fabricante de veículos do mundo está à beira da falência. O que é bom para a GM obviamente também é bom para a América, mas estamos em condições de pagar o preço?

O indivíduo que analisa os números da GM não precisa ter MBA em matemática para entendê-los – os conceitos aprendidos até a sexta série são suficientes. Faça a si mesmo a seguinte pergunta: “Como uma empresa que ganha US$17,92 por ação pode pagar dividendos de US$20,62 por ação e continuar operando?”

Qualquer criança sabe que se você tiver US$17,92 nas mãos não conseguirá extrair US$20,62 dessa quantia. A pergunta seguinte é: “Como uma empresa pode gastar US$102,34 por ação se ela ganha apenas US$17,92 por ação?”

Uma vez mais, um garoto de 12 anos pode dizer que, se você está gastando US$102,34 quando ganha apenas US$17,92, não está administrando bem seu dinheiro. Isso simplesmente não faz sentido. Porém, embora não faça sentido, milhões de pessoas estão investindo na GM, apostando sua aposentadoria no futuro da GM e dando ouvidos a corretores e planejadores financeiros que as aconselham a investir em empresas que negociam ações de primeira linha (também conhecidas como *blue-chips*) comoa GM. Como é possível ser tão ingênuo? E eu respondo: “Falta de educação financeira.”

Talvez Warren Buffett tenha outra resposta para essa pergunta. Veja esta citação dele:

> “Para mim tem sido muito útil que dezenas de milhares (de alunos) recém-saídos de escolas de administração tenham aprendido que não adianta nada pensar.”

Essa citação talvez explique por que uma empresa como a GM, que conta com milhares de funcionários inteligentes, pode tomar decisões financeiras tão equivocadas.

Buffett disse também:

> “Se matemática complexa fosse necessária, eu teria de voltar a entregar correspondência. Nunca senti necessidade da álgebra.”

Creio que o que ele quer dizer, em outras palavras, é que enriquecer é uma questão de bom senso, que exige apenas matemática simples.

E isso levanta outra questão óbvia: "Comoé possível que tantas pessoas instruídas sejam persuadidas a investir em uma empresa que usa uma matemática confusa em vez de uma matemática lógica?" Eis uma citação de Buffett que parece apropriada:

> "Wall Street é o único lugar do mundo em que as pessoas vão de Rolls Royce à procura de orientação de pessoas que andam de metrô."

Oportunidade?

Recentemente, Warren Buffett apareceu de novo nas páginas dos jornais. Ele gostou de uma entrevista a que assistiu na televisão com Rich Wagoner sobre a GM. Para demonstrar seu apoio, Buffett pediu à filha para comprar um novo Cadillac para ele. Esse gesto gerou algumas perguntas e muita especulação. Os *bloggers* estavam muito ativos e publicaram alguns dos seguintes comentários:

> A compra de um Cadillac significa que Warren Buffett mudou seu modo de pensar sobre a GM. Deve ser hora de comprar ações da GM.
>
> Com as ações da GM tão em baixa, ele está apenas capitalizando sobre os bons preços dos Cadillacs.
>
> Embora a GM esteja em dificuldades, Warren Buffett acredita em "comprar produtos americanos".
>
> Warren Buffett tem feito comentários sobre o fato de que os indicadores financeiros da GM são muito elementares. Ele está de olho no preço das ações, esperando que caiam para que ele possa arrematá-las e comprar a empresa por um preço justo.

Quais desses comentários você acha que são verdadeiros? Talvez todos, talvez nenhum. Talvez seja mais interessante aprender a fazer sua própria análise sobre a situação financeira da GM.

Os ricos estão ficando cada vez mais ricos

Donald Trump e eu estamos muito preocupados com o futuro deste país.

Sabemos que algo está errado, assim como sabemos que algo mais além dos carros está errado com a GM. Receamos que os Estados Unidos e suas riquezas estejam sendo muito mal administrados, da mesma forma que a GM. Embora participar de jogos com números realmente beneficie os ricos, tornando-os ainda mais ricos, quem arca com o preço são a classe pobre e a classe média.

Se você esteve em Detroit (cidade em que fica a sede da GM) recentemente, sabe que o lugar parece um cemitério. Muitas cidades e empresas estão desaparecendo. À medida que as empresas desaparecem, o preço dos imóveis cai, e as famílias são prejudicadas de muitas formas, não apenas financeiramente. Portanto, será que o que é bom para a GM é bom também para a América? Será que Detroit é um exemplo da futura América?

Detalhes sobre a mentalidade de ter direitos adquiridos

Tanto Donald como eu pensamos que as pessoas se tornaram apáticas. Isso não significa que não trabalhem com afinco. O que queremos dizer com a expressão "apáticas" é que elas passaram a esperar que o governo lide com seus problemas e conserte o futuro. Passamos a ter muita fé nos políticos e burocratas. Muitos problemas que hoje enfrentamos não podem ser resolvidos pelo governo, pois sua resolução está além do poder de qualquer governo. Essa é uma verdade universal.

Os indivíduos desenvolveram a mentalidade de que têm direitos, e estão esperando algum tipo de ajuda por parte do governo. E isso inclui os ricos. Muitas grandes empresas são subsidiadas pelo governo. Muitas fazendas e agricultores não teriam sobrevivido sem a ajuda do governo. Quando se trata de benefícios da aposentadoria, o presidente, os deputados e os senadores esperam receber dinheiro do governo depois que se aposentarem.

Portanto, quando falo sobre a mentalidade de ter direitos adquiridos, não estou me referindo apenas aos pobres. Na verdade, uma quantidade muito maior de dinheiro do governo está indo parar nas mãos dos ricos do que dos pobres.

Recentemente, o Senador Randall Cunningham, ex-piloto da Marinha norte-americana, combatente da guerra do Vietnã e exímio instrutor, foi julgado e condenado à prisão por aceitar suborno. Embora ele admitisse a culpa e fosse condenado, continua a receber uma aposentadoria paga pelo Congresso, além de sua pensão da Marinha por conta de sua aposentadoria. Isso significa que, mesmo que você seja condenado por um crime nos

Estados Unidos, ainda assim terá direito à ajuda do governo.

Os sistemas de previdência social e assistência médica estão atravessando dificuldades, mas, mesmo assim, milhões de indivíduos continuam a contar com esse direito. Quando o Presidente Bush tentou reformar a previdência social privatizando-a, a intensa reação negativa da população americana é um exemplo de como todos adoram os cheques que recebem do governo.

A tempestade perfeita

A resolução dos problemas financeiros que hoje os Estados Unidos enfrentam está acima da capacidade do governo norte-americano. Por exemplo, os seus desafios financeiros não podem ser resolvidos se o Federal Reserve simplesmente aumentar ou reduzir as taxas de juros. Contudo, milhões de pessoas nos Estados Unidos e no mundo todo reverenciam a sabedoria demonstrada pelo Federal Reserve. Sempre que o seu ex-presidente, Alan Greenspan, e o atual presidente, Ben Bernanke, dão uma palestra, o mundo todo fica atento. Contudo, os problemas do país não foram resolvidos e agora estão se transformando em problemas mundiais, e fugindo ao controle de nossos líderes políticos.

Analisemos alguns desses problemas e de que forma estão relacionados:

1. **O crescente déficit da balança comercial:** o déficit da balança comercial norte-americana em 2006 era previsto para US$423 bilhões. Isso significa que nós, como nação, teríamos de gastar US$423 bilhões além do que produzíamos. *Mutatus mutandi*, isso poderia ser comparado a uma família que ganha $5 mil/mês e gasta $6 mil/mês. Você e eu sabemos que a situação dessa família está se tornando cada vez mais séria. Isso nos leva ao próximo problema.
2. **A crescente dívida nacional norte-americana:** segundo o Departamento do Tesouro, 42 presidentes, de George Washington (1789) a Bill Clinton (2000), tomaram emprestado um total combinado de US$1,01 trilhão de governos estrangeiros e de instituições financeiras. Entre 2000 e 2005, a Casa Branca de George Bush tomou emprestado US$1,05 trilhão – mais do que todas as administrações anteriores juntas.
3. **A desvalorização do dólar:** conforme já mencionado, em 1971 ocorreu

a conversibilidade do dólar com a queda do lastro-ouro. Nessa época, o presidente Nixon estava tentando resolver o problema – grande quantidade de ouro estava saindo do país. Por quê? A resposta poderá ser encontrada voltando ao problema número um – o crescente déficit da balança comercial. Como os Estados Unidos compravam muitos produtos japoneses e europeus, a diferença entre o que era vendido para esses países e o que era comprado deles era paga em ouro, pois naquele tempo o dólar tinha lastro em ouro. Para resolver o problema, o presidente Nixon simplesmente transformou o dólar de ativo em passivo. Hoje, o déficit da balança comercial norte-americana é o maior de todos os tempos.

Em vez de lastrear o dólar com ouro, os Estados Unidos podem simplesmente emitir mais dinheiro (exatamente da mesma maneira que nós, como pessoas físicas, usamos cartões de crédito ou cheques sem termos dinheiro algum no banco – a diferença é que você ou eu podemos ser presos por emissão de cheques sem fundos).

Embora em 1971 a emissão de dinheiro sem lastro pretendesse resolver temporariamente o problema, não resolveu o problema do excesso de consumo. Consequentemente, a mudança efetuada em 1971 criou outros problemas sérios, os quais hoje os americanos estão começando a pagar.

Entre 1996 e 2006, um período de apenas 10 anos, o dólar norte-americano perdeu metade de seu valor comparado ao ouro. Em 1996, o ouro era vendidoa cerca de US$250a onça (cerca de US$8,8o grama). Em 2006, apenas 10 anos mais tarde, o ouro era vendido a US$600 a onça (ou US$21,16 por grama). Apenas a título de exemplo, se em 1996 você tivesse colocado US$1 mil no banco, hoje (2006) esse dinheiro valeria menos de US$500 em ouro. Em vez disso, se você tivesse comprado 4 onças (cerca de 113,5 gramas) de ouro por US$1 mil, hoje esse ouro valeria US$2.400.

4. ***Baby-boomers* sem dinheiro:** temos enfatizado que nos próximos anos os primeiros 75 milhões de *baby-boomers* começarão a se aposentar. Muitos não têm reservas adequadas com as quais contar após a aposentadoria. Essa falta de reservas é causada em parte por uma lei conhecida como Lei de Gresham. Essa lei afirma que, quando a má moeda entra no sistema, o dinheiro bom se esconde.

   Isso tem acontecido ao longo da história e remonta aos tempos do

Império Romano. Em 1964, o governo dos Estados Unidos recolheu as moedas de prata verdadeira que estavam em circulação, substituindo-as por moedas de prata falsa. Imediatamente, as moedas de prata verdadeira começaram a se esconder.

> O governo norte-americano, por si só, não tem capacidade de resolver os problemas financeiros com os quais o país hoje se defronta. Esses problemas são antigos e estão se transformando em problemas mundiais, ultrapassando as fronteiras americanas e fugindo ao controle de nossos líderes políticos.
>
> *– Robert T. Kiyosaki*

Acredito que as pessoas não estejam poupando porque, conscientemente ou não, sabem que o dinheiro que recebem não é dinheiro de verdade e, por isso, o gastam o mais rapidamente possível. Hoje os Estados Unidos são uma nação de devedores simplesmente porque muitos indivíduos sabem que seu dinheiro vale cada vez menos, e não veem sentido em economizá-lo, pois poupadores são perdedores. A maioria dos americanos de classe média tem mais dinheiro investido em seu patrimônio e em contas de aposentadoria do que em dólares depositados no banco. Os índices de poupança nos Estados Unidos são os mais baixos do mundo. Os americanos estão vivendo mais com menos dinheiro e menos oportunidades. Esse problema leva ao próximo.

5. **A mentalidade de ter direitos adquiridos:** como milhões de pessoas não têm recursos financeiros, esperam que o governo resolva seus problemas financeiros ou cuide delas. Se o governo não fizer isso, quem o fará? Com os preços subindo cada vez mais, quem terá condições de cuidar delas? O problema não pode mais ser adiado. Com a crescente dívida da previdência social e do sistema público de saúde, até parece que a única forma de resolver o problema é continuar a fazer o que sempre fizemos: gastar mais do que ganhamos, tomar emprestado mais do que temos condições de pagar e emitir mais dinheiro. É um círculo vicioso causado pela incapacidade de resolver o problema – um problema causado pela falta de educação financeira. Isso nos leva ao

próximo problema.

6. **Preços do petróleo mais altos:**os altos preços do petróleo não são causados pela falta de educação financeira, mas pela desmedida ganância e pela falta de visão financeira das pessoas. Embora tenhamos tecnologia e recursos energéticos alternativos para substituir o petróleo, até agora nada foi feito. Continuamos a sofrer financeiramente devido a essa desmedida ganância e falta de visão.

   Os altos preços do petróleo causam efeito dominó sobre os problemas anteriores. Os Estados Unidos podiam tomar emprestado o volume de dinheiro que quisessem para resolver seus problemas financeiros porque a economia do país estava crescendo. Desde que o país continuasse a crescer, outros países e instituições financeiras estavam dispostos a lhes emprestar dinheiro... tanto quanto quisessem. O problema é que os preços mais altos da energia fazem com que a economia se retraia, em vez de se expandir. Se, e quando, a economia começar a se retrair, aqueles que estavam contratando empréstimos talvez hesitem em aceitar uma parcela maior da dívida dos Estados Unidos. Se isso acontecer, os problemas econômicos não poderão ser resolvidos com grandes promessas e o aumento da dívida. O castelo de cartas ruirá.

7. **Isenção de impostos para os ricos:** quase todos conhecem o Primeiro Mandamento. Não o Primeiro Mandamento que nos lembra que não devemos fazer com os outros o que não queremos que façam conosco. O mandamento sobre o qual estou falando é o que diz: “O dono da bola é quem dita as regras do jogo.” O tristeé que nos Estados Unidos os pobres e a classe média perderam sua representação no governo. Hoje, os ricos ditam as regras, e é por essa razão que estão se tornando cada vez mais ricos.

A economia vodu ou o efeito da distribuição capilar

Existe uma teoria monetária que incentiva as leis tributárias e favorece os ricos – é a ideia de que, se os ricos tivessem mais dinheiro, eles o investiriam, criando mais empregos. O dinheiro seria direcionado aos pobres e à classe média. Às vezes, essa teoria é denominada “economia vodu” ou “efeito da distribuição capilar”. Embora pareça uma boa teoria, e embora certa parcela do dinheiro acabe nas mãos das classes mais baixas, o resultado final é que quase todo o dinheiro permanece nas mãos dos ricos.

Em muitos casos, o preço dos bens aumenta porque os ricos têm mais dinheiro. Por que os preços dos bens aumentam? Porque é isso (bens) que os ricos compram com seu dinheiro, e essa é uma das razões pelas quais eles são ricos. Quando o preço dos bens aumenta, esses bens (itens de valor real e duradouro) ficam mais caros, ou fora do alcance dos pobres e da classe média. Veja o preço dos imóveis e pergunte a alguém que ainda não comprou sua casa se acha fácil adquirir a casa de seus sonhos hoje. É difícil comprar uma casa com as migalhas que sobram dos ricos.

Em resumo

Donald Trump e eu nos unimos porque percebemos que os Estados Unidos estão no caminho errado e o tempo está se esgotando. Em vez de melhorarem, as coisas estão indo de mal a pior – simplesmente porque não estão conseguindo resolver os problemas financeiros; estão apenas empurrando-os com a barriga, esperando que a próxima geração consiga resolvê-los.

No livro *The America We Deserve*, Donald Trump fala sobre o que ele faria se fosse presidente dos Estados Unidos. Após ler esse livro, cheguei à conclusão de que suas ideias são ousadas e criativas. Acho que ele daria um excelente presidente e eu me engajaria de corpo e alma em sua campanha caso um dia ele decidisse concorrer.

Pessoalmente, sou menos otimista. Meu pai se candidatou a um cargo eletivo pelo estado do Havaí e foi derrotado. Essa experiência me fez ficar descrente do processo político. O que pretendo é apenas ser financeiramente esperto, pessoalmente responsável por minha vida e tomar cuidado para não me tornar vítima dos desmandos do governo.

Meu pai acreditava que seria capaz de mudar o governo. Após sua amarga derrota, decidi que, em vez de tentar mudar o governo, seria melhor que eu mudasse. Em vez de tentar mudar as leis, como, por exemplo, tornar as leis tributárias mais justas, eu simplesmente decidi enriquecer e usar as leis tributárias a meu favor. Se você prefere se juntar aos ricos em vez de lutar contra eles, então vá em frente – este livro foi escrito para você. Se, ao contrário, prefere mudar o governo, então talvez esta não seja a leitura recomendada.

Donald e eu acreditamos que a melhor maneira de mudar as regras é, primeiramente, ser *dono do ouro*. Se você for rico, terá mais poder. Se tiver mais poder, terá mais condições de reforçar o Primeiro Mandamento, que

afirma: “Faça aos outros o que gostaria que eles fizessem a você.”

A visão de Donald

Antes de qualquer coisa, você precisa saber o que está acontecendo. E deve partir desse ponto. Deve primeiro aprender para depois fazer. A pior coisa é aprender a duras penas, fazendo *antes* de aprender. O aprendizado, por si só, é um investimento. Robert e eu estamos tentando fazer com que você compreenda isso, colocando tudo de uma forma acessível.

Nem sempre as regras são agradáveis, mas, a menos que você esteja em posição de mudar as regras, leis e limitações, seria conveniente familiarizar-se com elas. Por exemplo, pessoas já me procuraram com o que, no entender delas, era um excelente empreendimento, a construção de um prédio maravilhoso, e eu descobri que não entendiam nada (literalmente nada) sobre as regras de zoneamento urbano da cidade onde queriam construir o tal prédio. É o mesmo que tentar construir o melhor navio do mundo sem entender nada de estaleiros. Como você zarpa de um porto se não sabe como construir um navio? Episódios desse tipo — e, acredite, são mais comuns do que você possa imaginar — deixam-me pasmo em relação à maneira como as pessoas pensam. Supõe-se que a educação nos ajude a pensar. Parece que muitas pessoas, inclusive as que são instruídas, não raciocinam.

Existe a mentalidade de que as pessoas são como ilhas, e Robert e eu partilhamos dessa mentalidade: tome conta de sua ilha. Após o 11 de setembro, os nova-iorquinos passaram a compartilhar um laço comum do qual poucos dos que vivenciaram a situação irão se esquecer. De uma hora para outra, Manhattan se tornou “nossa” ilha, não apenas a grande e famosa cidade na qual por acaso morávamos. Tornou-se também a ilha adotada por muitos que nunca haviam estado ali antes. O ataque de 11 de setembro não destruiu a ilha; ao contrário, tornou-a melhor e mais forte. Nesse sentido, fico feliz em dizer que o 11 de setembro foi um fracasso para os terroristas.

Todos conhecemos o velho ditado: “Nenhum homem é uma ilha.” Existem várias formas de interpretar esse ditado, mas gosto da seguinte versão: “Todos estamos no mesmo barco.” Isso ficou evidente após o 11 de setembro, e espero que tenhamos condições de preservar pelo menos parte desse espírito. Precisamos nos manter firmes para encarar as forças econômicas do momento e do futuro.

Essa questão é muito séria. Mas não significa que não possamos nos

divertir um pouco ao longo do caminho. Devo confessar que Robert pensa grande. Ele pensa que *o mundo* é sua ilha! Quando se trata de vender livros, talvez ele esteja certo. Sua determinação de educar as pessoas financeiramente tomou proporções universais. Aliás, nada mais adequado, afinal, o problema é universal. Mas a solução pode começar com você e conosco.

Robert e eu formamos uma boa dupla — finalmente encontrei alguém que, como eu, pensa grande. E não se deixe influenciar pelas palavras de Robert: "Donald Trump constrói arranha-céus, eu simplesmente sou dono de um dúplex e de algumas outras coisas do tipo." Robert é um empresário muito bem-sucedido e, definitivamente, um indivíduo que raciocina globalmente.

O queo motiva?

Mas vamos nos concentrar em algo mais importante — isto é, o que você considera mais importante na vida? Sua família? O bem-estar de seus amados? O futuro deles e o seu? Então você está lendo o livro certo. Existem coisas que tanto Robert como eu consideramos importantes. Sempre estamos dispostos a nos esforçar para alcançá-las. Portanto, acreditamos que temos algo em comum com todos vocês.

Suponhamos que seu bem-estar e o de sua família estejam ameaçados. O que você faz? Você se prepara para o que der e vier. Não quero fazer terrorismo financeiro, mas devo dizer que as coisas não vão lá muito bem. Nossa segurança financeira está abalada. O fato de você poder comprar na H. Stern hoje ou fazer compras on-line logo mais à noite não significa que tudo esteja bem e que não haja nada com o que se preocupar. Não se iluda pensando que tudo vai muito bem. Não tenha uma visão tão estreita.

Hoje, mais do que nunca, é preciso que você e sua família tenham uma educação financeira para que, no futuro, possam se proteger em termos financeiros. Por meio da educação você amplia sua visão. Por meio da visão, adquire a capacidade de detectar problemas econômicos e de transformá-los em oportunidades. Entretanto, tome cuidado com o tipo de educação que recebe.

Certa vez ouvi alguém dizer: "Antes do advento da publicidade, eu conseguia enxergar o mundo." As coisas eram mais claras para esse indivíduo antes que ele deixasse que a publicidade, a mídia e os políticos tomassem as rédeas de sua vida. Ele confessou que passou a ter uma visão

menos clara depois que os especialistas surgiram para explicar o mundo. A mídia é uma ferramenta poderosa, tanto para o bem como para o mal. Portanto, a conclusão é que você precisa aprender a pensar por si mesmo.

Robert e eu não estamos aqui para raciocinar por você. Mas porque ambos costumamos refletir muito e temos tido êxito, acreditamos que o que temos a dizer poderá contribuir para dissipar um pouco da neblina do horizonte e talvez até mesmo diminuir as cargas de explosivos da mídia às quais todos estamos sujeitos.

Quais são seus instintos naturais?

Como foi criado no Havaí, tenho certeza de que Robert é um exímio nadador. Acredito mesmo que seja, considerando que já foi surfista. Jamais imaginei que seria coautor de um livro em parceria com um cara do tipo surfista do Havaí. Lembro-me desta passagem de seu livro *Profecias do Pai Rico*: "Você não aprende a nadar consultando um manual." E, em seguida: "Você não aprende a fazer negócios consultando um manual ou frequentando uma escola de administração." Ou seja, nada se compara à experiência adquirida na linha de frente.

O que me lembra outra coisa que tem a ver com instinto. Robert passou um ano viajando por vários países do mundo como parte de seu treinamento na Academia da Marinha Mercante dos Estados Unidos. Ele diz que isso o ensinou a estar sempre vigilante, à procura de sinais de mudanças nas condições climáticas. Depois de certo tempo, você desenvolve um sexto sentido, e percebe quando as regras podem mudar. Creio que Robert tem aplicado esse instinto às previsões econômicas. Ele descreve as condições econômicas como algo semelhante aos componentes da "tempestade perfeita" sobre a qual todos já ouvimos falar. Essa não é exatamente uma imagem ou pensamento reconfortante.

Minha experiência com o instinto veio com o beisebol. Os jogadores de beisebol precisam ter um sexto sentido, do contrário jamais serão bons ou passarão da Liga Juvenil. Não são muitas as pessoas que sabem disso, mas eu fui um bom jogador de beisebol, bom o suficiente para ganhar algumas bolsas de estudos. Eu sabia como o jogo funcionava e tinha as habilidades atléticas necessárias.

Tenho aplicado esse mesmo conhecimento do jogo de beisebol aos negócios. Às vezes, analiso uma situação e aguardo o momento certo, aí me pergunto se todos os elementos estão no lugar certo, e se for o caso, então

tenho a certeza de ser uma grande jogada para mim. A sensação é espetacular.

Robert, por sua vez, poderia pensar: “É a onda perfeita? Então vamos lá!” Mas quem sabe o que pensa um ex-surfista? Eu certamente não sei. Na verdade, alguém me disse que não existe isso de ex-surfista. Uma vez surfista, sempre surfista.

Se não fosse por seu treinamento militar e experiência no mar, não sei se eu estaria trabalhando com Robert. Mas o fato é que ele tem visão e tenacidade, que são duas coisas muito importantes.

QI Financeiro

Tanto Robert como eu usamos a expressão “QI financeiro” em nossos livros e artigos. Há pouco tempo, Kim, esposa de Robert, terminou de escrever seu primeiro livro, *Mulher Rica*. Ela me deu um exemplar para eu ler antes do lançamento; achei-o tão bem escrito que resolvi escrever a orelha do livro. O livro é dirigido a todas as mulheres, e as aconselha a aumentarem seu QI financeiro, para que não fiquem na dependência dos homens. Recomendo esse livro tanto para mulheres como para homens.

É um assunto muito sério.
Mas isso não significa que não possamos ter uma vida divertida.
– Donald Trump

Todos temos nossa própria definição de QI, mas é um termo dinâmico, está sempre em mutação. Para mim significa ter a capacidade de mapear as águas econômicas em termos nacionais e internacionais, ser capaz de visualizar o futuro e tomar decisões com base nesse mapeamento e nessa percepção. Não é uma tarefa fácil — exige disciplina diária, mas a disciplina é necessária se você quiser ser bem-sucedido no mundo de hoje.

Talvez eu tenha uma vantagem, pois sou daquelas pessoas que não precisam de muitas horas de sono — eu me satisfaço com três ou quatro horas por noite. E o que faço com as horas que sobram? Leio, tomo conhecimento das coisas que estão acontecendo no mundo e leio sobre história. Faça as contas: se uma pessoa tem 28 horas adicionais por semana

para ler, isso pode representar muita leitura. Sei que Robert gosta de fazer leitura em grupo, ou seja, as pessoas se reúnem para estudar um livro. É uma boa ideia, mas como em geral eu costumo ler de madrugada não creio que seria muito bem aceito em grupos de leitura.

A importância da história

Eu gostaria de enfatizar a importância de se estudar história. Conhecimento é poder. Podemos aprender muito com a história, com as civilizações e impérios que construíram a história do mundo até os dias de hoje. Algumas grandes conquistas desapareceram no decorrer da história. Você se lembra do Império Otomano? Sabe por quanto tempo existiu? Sabe como e por que desapareceu? Talvez seja interessante se informar a respeito. Talvez você encontre alguma relação com os eventos mundiais e com sua compreensão destes. Em outras palavras, as coisas que você não sabe sobre esses eventos poderiam afetar você algum dia, de alguma forma. Se, e quando isso acontecer, a quem você culpará, se for pego de surpresa?

Robert e eu somos fanáticos por história, e uma das razões pelas quais nos entendemos é que ambos a usam como um manual. Seria interessante aprender com ela, em vez de ficar repetindo os mesmos erros. Conforme o velho ditado: "Aqueles que não aprendem com a história estão destinados a repeti-la."

Se os tempos de hoje de repente se tornassem uma memória, do que você gostaria de se lembrar?

Duas citações me veem à mente: uma, de Ralph Waldo Emerson, que diz:

"O que pertence ao passado e o que o futuro nos reserva têm pouca importância em comparação ao que está dentro de nós."

Outra de Albert Einstein, que diz:

"A mente que se abre a uma nova ideia jamais volta a seu tamanho original."

A citação de Emerson não me deixa ficar acomodado, pois sei que ainda tenho muito a aprender e a realizar, e a citação de Einstein me faz continuar a pensar grande. Eu poderia usar de maior erudição em minhas explicações, mas esses pensamentos são tão claros que seria redundante tentar elaborá-los ainda mais. Além disso, acredito que o simples é melhor. Não que o simples seja mais fácil. Destilar alguma coisa reduzindo-a à sua essência pode exigir tempo e muito raciocínio. Essa é uma boa razão para ler grandes escritores e

pensadores — em muitos casos eles já executaram o processo de destilação para nós.

Mas eis sua primeira tarefa: reflita sobre suas raízes e pense na razão de estar fazendo o que está fazendo hoje — seja lá o que for. É uma boa maneira de começar a pensar por si próprio, e é provável que você, e ninguém mais, encontre as respostas certas.

Robert e eu já dissemos por que queremos que você enriqueça, mas o que queremos nãoé importante.O importante é o que *você* quer para si próprio e para sua família. Você quer ficar rico?

PARTE DOIS

TRÊS TIPOS DE INVESTIDORES

Existem três tipos de investidores no mundo:

1. Pessoas que nunca investem
2. Pessoas que investem para não perder
3. Pessoas que investem para ganhar

As pessoas que *nunca investem* esperam que sua família, a empresa para a qual trabalham ou o governo cuidem delas depois que se aposentarem.

As pessoas que investem *para não perder* em geral investem naquilo que consideram investimentos seguros. Essa classe engloba a maioria dos investidores. Elas têm a mentalidade do poupador quando se trata de investir.

As pessoas que *investem para ganhar* estão dispostas a estudar mais, querem deter um controle maior e investem para obter retornos mais altos.

É interessante observar que os três tipos de investidores têm potencial para se tornar muito ricos, mesmo os que esperam que alguém tome conta deles no futuro. Por exemplo, o CEO da Exxon aposentou-se recentemente e recebeu cerca de meio bilhão de dólares como gratificação pela aposentadoria.

Tanto Donald como Robert investem para ganhar. Este livro é dirigido a você, caso queira investir para ganhar.

CAPÍTULO SEIS

INVESTINDO PARA GANHAR

A visão de Robert

Donald e eu compartilhamos as mesmas preocupações, e queremos que você fique rico, portanto, quais são as soluções que apresentamos?

Certo dia, durante uma rápida reunião em seu escritório, Donald disse simplesmente: “Eu invisto para ganhar. Você não faz o mesmo?” Com essa afirmativa, a diferença ficou definida. Ele e eu *investimos para ganhar*, enquanto outros *investem para não perder*.

Já falamos aqui sobre o seguinte conselho: “Economize, livre-se de suas dívidas, faça investimentos de longo prazo (de preferência em fundos de investimento) e diversifique.” Naquela mesma tarde, Donald e eu conversamos sobre a razão de não nos concentrarmos em economizar dinheiro. Na verdade, ambos temos milhões de dólares em dívidas – mas dívidas saudáveis. Não diversificamos... pelo menos não no contexto em que a maioria das pessoas usa a palavra “diversificar”. E embora certamente sejamos investidores de longo prazo, não investimos em fundos de investimento, pelo menos não como veículo principal de investimento. Por quê? Porque investimos para ganhar.

Donald e eu começamos a comentar como nossos livros eram diferentes e mais populares do que aqueles de outros autores de livros sobre finanças. Novamente, o óbvio tornou-se ainda mais óbvio. “A maioria dos autores de livros sobre finanças aconselha os leitores a *viverem abaixo de suas posses*”, comentei. “Um autor recomenda que você deixe de tomar aquele cappuccino diário e, em vez disso, aplique o dinheiro a ele correspondente em fundos de investimento, de forma que, no futuro, você fique rico. Você e eu não vivemos abaixo de nossas posses. Gostamos de ser ricos. Aumentamos nossas posses. Quando escrevemos ou lecionamos, incentivamos as pessoas a enriquecer e a usufruir os prazeres da vida.”

Donald parou um instante, sorriu e disse: “Não conheço ninguém que goste de viver abaixo de suas posses, pelo menos não entre meus amigos. As pessoas que conheço gostam de aproveitar a vida, e todos nós gostamos da vida. Jogamos para ganhar e, *realmente,* ganhamos. Você ganha e aproveita a vida. É por isso que vocêe eu vendemos mais livrose atraímos um público

maior quando damos aulas. As pessoas gostam de vencedores.”

“A maioria dos outros especialistas em finanças aconselha as pessoas a fazerem investimentos seguros, e lhes sugere que vivam abaixo de suas posses. Dizem que investir é arriscado, e que elas devem economizar e procurar não perder. Esses especialistas não estão concentrados em ganhar. Estão concentrados em *não* perder”, comentei.

“Existe uma grande diferença”, disse Donald.

Tudo que fiz foi assentir com a cabeça. Durante anos, desde que o livro *Pai Rico, Pai Pobre* foi lançado, muitas pessoas, inclusive jornalistas, têm dito que o assunto abordado pelo livro é muito arriscado. Contudo, em minha opinião, o que a maioria das pessoas faz é muito mais arriscado. Em um mundo em que a segurança do emprego é cada vez menor, parece tolice contar com um emprego. Com suas altas e baixas repentinas, o mercado de ações acaba tirando muito dinheiro de investidores desavisados, e parece tolice contar com o mercado de ações para garantir segurança financeira. E com nosso sistema escolar, que quase nada ensina sobre dinheiro, parece arriscado achar que apenas boa educação é suficiente.

Isso me fez refletir sobre minha vida, sobre os momentos de decisão, quando resolvi que entraria no jogo do dinheiro para vencer, não para perder.

“Como você sabe, nós não fazemos o mesmo tipo de investimento que a maioria das pessoas faz”, disse Donald. “Não é irônico que os investimentos que a maioria das pessoas pensa que são seguros sejam, na verdade, arriscados?”

Novamente eu apenas assenti com a cabeça.

“E existe mais uma coisa”, disse Donald. “Você e eu consideramos que ganhar dinheiro é um jogo. Nós nos divertimos. Gostamos do jogo. Às vezes perdemos, mas, na maioria das vezes, ganhamos. E nos divertimos.”

“De fato, é uma diversão”, comentei. “Eu adoro esse jogo.”

“Mas a maioria das pessoas não considera ganhar dinheiro um jogo”, observou Donald. “Para elas, é uma questão de vida ou morte, de sair vencedor ou perdedor.”

“Sobrevivência”, eu disse. “Uma luta pela própria vida, e essa é a razão pela qual se sentem tão assustadas com a ideia de perder dinheiro. É por isso que consideram investir uma coisa arriscada.” “E acabam se envolvendo em investimentos arriscados”, acrescentou Donald, dando um tapinha na mesa. “É uma tragédia financeira.”

“A perda de dinheiro?”, perguntei.

“Não, a diversão que perdem. Ganhar dinheiro é divertido, e a vida deve ser divertida. E milhões de pessoas estão vivendo com medo, em vez de se divertirem. Essa é a tragédia.”

“É por isso que são tão cuidadosas; procuram fazer investimentos ‘seguros’, agarram-se à segurança do emprego e vivem abaixo de suas posses”, acrescentei. “E, para completar, milhões de pessoas estão profundamente endividadas, contraíram dívidas ruins, pois querem se divertir, mas não aprenderam como investir para ganhar. Querem realmente viver uma vida boa, mas são punidas pelo excesso de dívidas ruins.”

“E isso não é nem um pouco divertido”, comentou Donald. “Você e eu adoramos o jogo. Criamos jogos educacionais. Jogar é divertido. Quando você se diverte, aprende mais, quer ganhar, embora, às vezes, perca. Eu não conheço um jogo popular chamado *Economize Dinheiro ou Viva abaixo de suas Posses*. Você conhece? Talvez existam jogos desse tipo, mas não creio que sejam tão populares como nossos jogos. Nós jogamos com convicção. Jogamos para ganhar. E nos divertimos. É nisso que consiste a vida.”

A reunião estava encerrada. Havia muitas coisas sobre as quais precisávamos refletir. Quando tomei o elevador e apertei o botão do salão de entrada do Trump Tower, minha mente fervilhava. Por que a maioria dos investidores prefere investimentos seguros ou investe para não perder? E por que outros investem para ganhar? Quando a porta do elevador se abriu para o salão, uma pergunta me passou pela cabeça: “Qual é a diferença entre um indivíduo que joga para ganhar e um jogador? E o que dizer dos riscos?”

Ao pisar na calçada da Quinta Avenida e fazer sinal para um táxi, percebi que as perguntas que passavam pela minha cabeça eram algumas das perguntas que precisavam ser respondidas neste livro. Descobri que a razão pela qual a maioria das pessoas investe para não perder é porque pensam que investir é arriscado, ou que é um jogo. Muitas, inclusive, acreditam que obter retornos mais altos significa assumir riscos mais altos. Nada poderia estar mais longe da verdade.

A regra dos 90/10 do dinheiro

Acomodado no táxi, lembrei-me da regra dos 90/10 do dinheiro que meu pai rico me ensinara muitos anos atrás (e sobre a qual falei em meus outros livros). Embora muitos tenham ouvido falar da regra dos 80/20, a regra dos 90/10 aplica-se mais especificamente ao dinheiro. De forma simples, no jogo do dinheiro, 10% dos jogadores ganham 90% do dinheiro. Por exemplo, no

golfe, 10% de todos os jogadores profissionais ganham 90% do dinheiro, e 90% dos jogadores profissionais dividem os 10% restantes.

A regra dos 90/10 tem servido como diretriz confiável em minha vida (embora eu não conheça nenhum estudo científico destinado a comprová-la). Todos já ouvimos falar que 10% dos americanos detêm 90% da riqueza circulante. Quando analisamos as pessoas que investem em imóveis, podemos afirmar que, novamente, 10% detêm ou controlam as riquezas, sendo que a fatia maior vai para 1% desses 10%.

> Descobri que a razão pela qual a maioria das pessoas investe para não perder é que pensam que investir é arriscado ou que é um jogo. Muitas acreditam, inclusive, que obter retornos mais altos significa assumir riscos mais altos. Nada poderia estar mais longe da verdade.
>
> *– Robert T. Kiyosaki*

Essa regra dos 90/10 tem sido útil, no meu caso, na escolha de meus empreendimentos. Por exemplo, uma das razões pelas quais não me dediquei ao golfe como profissão é simplesmente porque não acredito que poderia estar entre os 10% melhores. Não só não tenho o talento necessário, como também não tenho vontade.

Se alguma vez você já me ouviu cantar, sabe também por que não escolhi a carreira de cantor. Quando decidi escrever *Pai Rico, Pai Pobre* e criar meu jogo de tabuleiro CASHFLOW®, eu tinha quase certeza de que meu livro e meu jogo fariam sucesso; eu também *queria* fazer sucesso, embora nunca tivesse sido um bom escritor ou criado um jogo de tabuleiro. Eu queria ser bem-sucedido, queria dar aulas e queria vencer.

Creio que a razão pela qual Donald Trump e eu estabelecemos uma parceria é simplesmente porque meu livro *Pai Rico, Pai Pobre* e meu jogo de tabuleiro CASHFLOW fazem sucesso no mundo todo. Não estamos escrevendo este livro juntos porque tenho êxito internacional no setor de imóveis da mesma forma que Donald, embora eu tenha milhões de dólares em propriedades e negócios no mundo todo. No tocante a negócios e investimentos em imóveis, sou um vencedor, sou um profissional, mas não estou entre os primeiros 10%, como é o caso de Donald. Como escritor, estou entre os primeiros 10%; na verdade, *Pai Rico, Pai Pobre* foi classificado

como o terceiro best-seller a permanecer por mais tempo na lista do *The New York Times*. Nada mau para um garoto que no colegial foi reprovado duas vezes em inglês!

Donald Trump joga para vencer

Certa vez, Donald visitou Phoenix, Arizona, onde moro, e provocou um tremendo alvoroço. Ele e sua equipe queriam aumentar o valor dos imóveis localizados da Camelback Road, entre a Rua 24 e a 32. É nessa região que fica localizada a *nata da nata* dos imóveis da cidade. Os imóveis entre a Rua 24 e a 32 são semelhantes aos da Boardwalk e Park Place no jogo *Banco Imobiliário* (os mais valiosos do jogo). Donald queria construir o prédio mais alto da Camelback Road, mas havia grandes restrições quanto a isso.

O debate estendeu-se durante anos.A pergunta que circulava pela cidade era: Donald Trump deveria ter permissão para construir o prédio mais alto na melhor localização da cidade? Minha esposa e eu queríamos que Donald vencesse. Por quê? Porque nós também temos propriedades residenciais e comerciais nas imediações das Ruas 24 e 32. Se Donald Trump vencesse, nós venceríamos.

No quarto trimestre de 2005, os moradores da área votaram contra a construção do prédio. Depois que a votação foi encerrada, eles se mostraram dispostos a permitir que Donald construísse um prédio bem alto, mas não da altura que ele desejava. Diante disso, Trump simplesmente desistiu da ideia.

Durante uma de nossas reuniões em Nova York a respeito do livro, perguntei a Donald sobre a votação em Phoenix. Ele parecia desanimado. Tudo que disse foi: “Se não posso construir o melhor e mais alto prédio, não quero construir prédio algum.” E ele então me mostrou a maquete de um prédio espetacular que estava construindo em Dubai. Apontando com orgulho para aquele prédio futurista, ele disse: “Por que eu deveria me aborrecer com Phoenix quando estou ocupado trabalhando neste projeto?”

Conforme o táxi descia a Quinta Avenida em direção a meu hotel, as ideias sobre este livro foram ficando mais claras. O livro falaria sobre viver e aproveitar a vida. Falaria sobre participar do jogo da vida para vencer, não de apenas viver tentando evitar perdas. Em vez de falar sobre viver abaixo de suas posses, sem o prazer de tomar um cappuccino, este livro falaria sobre viver e realizar os sonhos mais delirantes.

À medida que o táxi se aproximava de meu hotel, lembrei-me de uma pergunta que um repórter me fizera no início do ano: “Você já estabeleceu

suas metas para este ano?” E eu respondi: “Não, ainda não.”

“Por quê?”, ele perguntou. “Em seus livros você fala sobre a importância de se estabelecerem metas.” E eu respondi: “Sim, isso é importante. Meu problema é que, nesta altura da vida, não sei o que mais desejar. Tenho dinheiro suficiente. Tenho um grande casamento, adoro meu trabalho, tenho saúde e sou muito mais bem-sucedido do que jamais pensei ser. Hoje, vivo muito além de meus sonhos mais delirantes. Escrevo best-sellers, já estive no programa da Oprah, estou escrevendo um livro em parceria com Donald Trump e gosto muito das pessoas com as quais trabalho. Não sei o que mais eu poderia querer.”

“Então, o que vai fazer a respeito?”, perguntou o repórter. “Creio que preciso ter sonhos ainda mais delirantes”, respondi. O táxi estacionou em frente a meu hotel. Enquanto pagava a corrida, tive certeza de que este livro seria sobre viver a vida além dos sonhos mais delirantes... Mas só se você tiver a coragem de viver esse tipo de vida.

A visão de Donald

Vencedores

Estou a par dessa proporção dos 90/10 há muito tempo, mas Robert lembrou bem. Se não tomarmos cuidado, muito em breve esse número poderá alcançar a proporção dos 95/05, ou mesmo 99/01, com 1% das pessoas detendo 99% dos bens de toda a nação. Mas os vencedores não deixarão que isso aconteça, e espero que você esteja incluído nesse grupo.

É importante sonhar. “Aquilo que uma pessoa sonha alcançar deve estar além daquilo que ela pode alcançar”. Essas são palavras de Robert Browning. É isso que nos mantém vivos. Gosto da seguinte reflexão: “Se sua realidade começa com seus sonhos, seus sonhos se tornarão sua realidade.”

E qualé a razão disso? É porque pensar de outra forma nos reduz ao nível da mera sobrevivência, o que, acredito, não é o objetivo supremo da maioria dos seres humanos. Você já ouviu um jovem dizer que espera se tornar um vagabundo um dia? Em geral, os jovens dizem: “Quero ser presidente de meu país.” “Gostaria de ser astronauta”. “Gostaria de ser bombeiro.” “Quero ser médico.” Essas são profissões que exigem muito, às vezes até heroísmo, e os jovens têm sonhos e aspirações que se coadunam com elas.

Os vencedores permanecem com o espírito jovem — sonham alto e têm entusiasmo e planos para alcançar seus sonhos. Talvez tenham sonhos impossíveis, mas é melhor ter sonhos impossíveis do que não ter sonho algum. Eles se concentram naquilo que devem fazer para que seus sonhos se realizem.

A teimosia faz parte do caráter de um vencedor. Alguns indivíduos fracassaram porque desistiram muito cedo. Se você estiver lendo este livro, provavelmente não faz parte desse grupo. Meu pai costumava contar uma história sobre um rapaz que adorava refrigerantes e, por isso, entrou no mercado de refrigerantes com um produto denominado 3UP. E fracassou. Fez nova tentativa com um refrigerante chamado 4UP. Fracassou novamente. Então decidiu chamar seu produto de 5UP, e se esforçou da mesma maneira, mas, como era de se esperar, mais uma vez fracassou. O rapaz chegou à conclusão de que ainda gostava muito de refrigerantes, e tentou novamente com um produto chamado 6UP. Fracassou e desistiu de vez. Alguns anos mais tarde, alguém lançou um refrigerante denominado 7UP, que se tornou um estrondoso sucesso. Quando eu era jovem, não entendia por que meu pai continuava a nos contar essa história. Eu a ouvi inúmeras vezes. Mais tarde, compreendi que ele estava nos dizendo que nunca deveríamos desistir. Nunca me esqueci dessa história, e nunca desisti de vencer. Portanto, a história de meu pai valeu. Se for preciso, conte essa história a si mesmo, e a parte vencedora de seu eu prevalecerá.

Outro componente da vitória é a adoção de uma atitude de vencedor. Digo às pessoas que devem se sentir vencedoras. O pensamento positivo tem grande poder, e funciona. Vencer exige esse tipo de poder, seja você uma pessoa retraída ou gregária. Poder é força, e pensar positivamente pode ajudá-lo a enfrentar situações difíceis. Certa ocasião, quando eu estava endividado, tornei-me teimoso e me recusei a me deixar abater. Recusei-me a ser negativista. Concentrei-me na solução de meus problemas, convenci-me de que tudo daria certo e novamente obtive êxito nos negócios. Foi exatamente isso que aconteceu. Meu fracasso era comentado pelas grandes publicações e, mesmo assim, eu me recusava a me dar por vencido. Minha realidade tinha a ver com meus sonhos, não com números. E eu venci.

Você é suficientemente teimoso para se tornar um vencedor? Então é capaz de investir para ganhar! A vitória não é um território estrangeiro, e você não precisa de passaporte ou visto para fazer parte das fileiras de investidores vitoriosos. Já ouvi muitas pessoas dizerem: “Tenho um forte

traço de teimosia", mas agem como se não tivessem o que é preciso para investir ou até mesmo como se não tivessem o direito de aprender a investir! Conforme observado por Robert, essas pessoas perderão muitas oportunidades de se divertir e, ao mesmo tempo, de ter um futuro financeiro melhor e, desnecessariamente, atrairão a má sorte.

> Ser teimoso é uma característica positiva dos vencedores.
> – *Donald J. Trump*

A ignorância pode custar mais caro que a educação, e isso, sem dúvida, inclui a educação financeira. Não deixe que o medo do desconhecido interfira em suas aspirações e em seu bem-estar financeiro. Sempre existirão pessoas que querem que você se sinta incapaz, para que possam se aproveitar de você. Apenas a título de exemplo, já vi isso acontecer com atletas muito bem-sucedidos. Não deixe que isso aconteça com você. Aprenda a lidar com o dinheiro e faça-o trabalhar a seu favor. Esse é o segredo de se dar bem investindo.

CAPÍTULO SETE

ESCOLHA SUA BATALHA – E SEU CAMPO DE BATALHA

A visão de Robert

Na escola militar, tomei conhecimento da importância de escolher sua batalha e seu campo de batalha, e isso foi reforçado na Marinha, no Corpo de Fuzileiros Navais. Por exemplo, as tropas que ocupavam a posição mais alta, como uma colina, em geral tinham uma vantagem sobre as tropas oponentes que estavam abaixo delas. As tropas que ocupavam uma posição mais baixa tinham a opção de lutar ou não. Talvez seja daí que vêm as seguintes afirmativas: “Às vezes é mais sensato bater em retirada e deixar para lutar em outra ocasião” e “Escolha suas batalhas cuidadosamente”. Essas afirmativas são válidas também no mundo dos negócios.

No livro *Independência Financeira*, discutoo fato de que algumas pessoas acham mais fácil enriquecer do que outras. Esse é meu livro mais importante para as pessoas que querem realizar mudanças na vida. Se você não pretende mudar nada em sua vida, então esse seria o pior livro que poderia ler. Analisemos novamente o Quadrante do FLUXO DE CAIXA:

Conforme mencionado antes,

E de empregado

A de autônomo, pessoa que trabalha em uma pequena empresa ou especialista

D de donos de grandes empresas, como Donald Trump

I de investidor

Mais do que uma simples categoria, as pessoas pertencentes ao quadrante E são muito diferentes das pessoas dos outros três quadrantes. Quando se trata de atitude, grande parte das pessoas pertencentes ao quadrante E busca segurança. Elas dizem: “Estou em busca de um emprego fixo e seguro, que me proporcione benefícios.” Uma pessoa pertencente ao quadrante A poderia dizer: “Se você quer que a coisa seja feita da maneira correta, faça-a você mesmo.” Um indivíduo pertencente ao quadrante D está sempre procurando um presidente, CEO ou outros talentos para dirigir suas operações. Uma das diferenças entre os proprietários de negócios do quadrante A e aqueles do quadrante D é o número de funcionários de sua empresa. Certa vez, a revista *Forbes* definiu uma “empresa de grande porte” como aquela que tem mais de 500 funcionários. Por fim, I significa investidor. Como você já viu na introdução da Parte Dois, existem três tipos diferentes de investidores.

As leis tributárias também são diferentes para os diferentes quadrantes. O pior quadrante para fins tributários é o E, pois você pode fazer muito pouco para evitar o pagamento de impostos – eis por que, nesse caso, você não precisa de um contador para aconselhá-lo. Os quadrantes com as melhores isenções são o D e o I. Por quê? Muitos governos concedem isenções de impostos a empresas pertencentes ao quadrante D porque elas criam empregos. E os governos concedem isenções de impostos àquelas pertencentes ao quadrante I porque elas reinvestem seu dinheiro na economia. No Brasil, aqueles que investem em ações na Bolsa de Valores estão isentos da CPMF, por exemplo. Microempresas e empresas de pequeno porte também têm privilégios fiscais, tais como alíquotas menores de impostos e recolhimento simplificado de vários impostos de uma só vez.

Em que quadrante você pode ganhar?

Conforme afirmado no início deste capítulo, é importante escolher cuidadosamente sua batalha e seu campo de batalha. Quando se trata de enriquecer, a escolha do quadrante mais adequado a você tem importância semelhante.

O Quadrante do FLUXO DE CAIXA é importante porque pode ajudá-lo a decidir em que quadrante você tem maiores probabilidades de ganhar. Como você deve ter imaginado, tanto Donald Trump quanto eu escolhemos os quadrantes D e I para operar.

Anos atrás, quando eu estava na escola e enfrentava problemas com o

inglês, foi meu pai rico quem observou que provavelmente eu não me sairia bem na escola e no mundo corporativo. Ele disse: “Você é rebelde demais para acatar ordens de pessoas a quem não respeita. Provavelmente se dará melhor como empresário e investidor.”

Embora o que ele disse não tivesse me agradado, ajudou-me a descobrir onde eu não me encaixaria. E me ajudou a compreender que eu tinha de estudar várias matérias, desenvolver capacidades e vivenciar experiências das quais a maioria de meus colegas estaria livre. Para saber mais sobre minhas experiências, sugiro que você leia *Pai Rico: o Guia de Investimentos* e *Empreendedor Rico*, também da série *O Guia do Pai Rico*.

Alguns de vocês talvez estejam pensando: “Mas eu não quero me tornar um empresário.” Ou talvez estejam sentindo o coração disparar à simples ideia de correr riscos e não poder contar com um salário fixo e regular. Mas não se preocupem. Este livro trata mais de vencer do que de se tornar empresário ou investidor profissional. Embora existam três tipos diferentes de investidores, e nossa preferência seja por aquele que investe para ganhar, as pessoas podem ficar muito ricas dentro de qualquer uma das três categorias de investidores. O mesmo é válido para os outros quadrantes; as pessoas podem ficar ricas e, na verdade, muitas já ficaram, independentemente do quadrante no qual se encaixam. Por exemplo, o fundador da General Electric foi Thomas Edison. Edison se encaixava no quadrante D. Jack Welch, ex-CEO da General Electric, pertencia ao quadrante E. Ambos ficaram muito ricos dentro do mesmo negócio, mas em quadrantes diferentes.

A maioria dos autores de livros sobre finanças fala a respeito de viver abaixo de suas posses e economizar. Quando Donald e eu escrevemos, falamos sobre aumentar o patrimônio, aproveitar a vida e investir o dinheiro.
– Robert T. Kiyosaki

Menciono o Quadrante do FLUXO DE CAIXA para ajudar a esclarecer em que quadrante você acha que teria mais chances de ganhar. Embora os quadrantes D e I tenham vantagens tributárias, essas vantagens não são tão importantes quanto a escolha do quadrante no qual você acha que teria mais

chances de ser bem-sucedido.

Nossos sistemas escolares são projetados para treinar indivíduos que se encaixariam nos quadrantes E e A. É por essa razão que tantas pessoas dizem: “Estude para conseguir um emprego”, o que significa preparar-se para o quadrante E. Ou: “Frequente uma escola para que você possa aprender um ofício ou uma profissão. Dessa forma, você sempre terá algo em que se apoiar.” Essa maneira de pensar é perfeita para o quadrante A. (Se você quiser aprender mais sobre os quadrantes D e I, existem também livros escritos por Donald Trump. Meus favoritos são: *The Art of the Deal*, *The Art of the Comeback* e *Trump – Como ficar rico*, que encerram o modo de pensar das pessoas pertencentes aos quadrantes D e I.)

Donald e eu ganhamos mais dinheiro que a maioria dos professores e escritores simplesmente porque quase todos os professores vivem com base nos valores do quadrante E, e a maioria dos autores vive com base nos valores encontrados no quadrante A.

Muitos autores de livros sobre finanças defendem o conceito de viver abaixo de nossas posses e economizar dinheiro. Quando Donald e eu escrevemos, falamos sobre aumentar os recursos, aproveitar a vida e investir o dinheiro. Novamente, a diferença entre as orientações financeiras pode ser identificada pelos diferentes quadrantes e pelos diferentes valores que cada quadrante encerra.

Pare e pergunte a si mesmo qual seria o melhor quadrante para você. Talvez você queira fechar os olhos e sentar-se tranquilamente para ouvir sua própria resposta. Esse processo é importante porque é essencial que você seja sincero consigo mesmo e, assim, obtenha uma resposta autêntica.

Donald teve sorte no sentido de que seu pai serviu de modelo para os quadrantes D e I. Meu pai pertencia ao quadrante E. O fato de eu querer ser um homem de negócios ia contra todos os princípios de meu pai pobre, um homem que acreditava na segurança de um emprego e no direito aos benefícios concedidos pelo governo. Era como se eu estivesse passando para o lado do inimigo, tornando-me um traidor. Meu pai acreditava sinceramente que os ricos eram gananciosos e exploravam os pobres – na verdade, alguns fazem isso. Contudo, eu não partilhava de seus valores. Eu queria ser empresário e investidor. Embora eu amasse e respeitasse profundamente meu pai, não compartilhávamos os mesmos valores quando se tratava de carreira e dinheiro.

Ao voltar do Vietnã, em 1973, tive de decidir em que quadrante eu me

posicionaria. Meu pai pobre queria que eu continuasse na Marinha devido à segurança do emprego. Quando eu lhe disse que pretendia pedir baixa, ele me aconselhou a conseguir um emprego como piloto de uma companhia aérea, e quando expliquei que eu não queria mais voar, ele me aconselhou a voltar a estudar, obter meu diploma e meu doutorado, para que eu conseguisse um emprego junto ao governo. Como ele não entendia o Quadrante do FLUXO DE CAIXA, não entendeu que não era o emprego que eu estava rejeitando, era o quadrante – melhor dizendo, os diferentes valores do quadrante.

Quando meu pai real, meu pai pobre, compreendeu que eu preferia os valores profissionais e financeiros de meu pai rico, aqueles dos quadrantes D e I, a distância entre nós dois aumentou, e passamos a ter um relacionamento tenso. Meu pai pobre dava valor à *segurança*,e meu pai rico, à *liberdade*. E como muitos de vocês sabem, segurança e liberdade não são sinônimos. Na verdade, são valores opostos. É por isso que as pessoas que têm mais segurança são também as que têm menos liberdade. Os indivíduos que têm maior segurança estão trancados em uma prisão de segurança máxima.

Quando me perguntam “Por que o dinheiro é tão importante para você?”, em geral, respondo: “Porque o dinheiro compra minha liberdade. O dinheiro compra mais escolhas na vida.” Por exemplo, quando estou viajando, não gosto de perder tempo enfrentando filas nos aeroportos. Como tenho mais dinheiro, posso optar por ficar na fila ou alugar um jatinho particular. Hoje em dia, viajo mais em jato particular do que pelas linhas comerciais. Naturalmente, Donald tem seu jato particular, o que corrobora meu argumento. Certa noite, ao deixar Dallas, o pequeno jato particular que eu alugara taxiou perto do jato particular de Donald. Foi humilhante perceber que meu jato era pequeno o bastante para taxiar sob o jato de Donald.

E é por isso que insisto em que você se sente tranquilamente e decida que quadrante lhe é mais adequado. Pergunte a si mesmo: “Quais são meus valores? Preciso de segurança no emprego? Estou satisfeito com minha segurança? Minhas habilidades estão sendo testadas nesse quadrante? Ou valorizo mais minha liberdade?” Além disso, talvez você queira perguntar a si mesmo quais são os valores de seus pais e aqueles de seus amigos. Existe certa verdade no provérbio: “Dize-me com quem andas e eu te direi quem és.”

Portanto, a lição é a seguinte: se você optou por ser rico, lembre-se de escolher cuidadosamente sua batalha e seu campo de batalha – ou, melhor dizendo, seus valores e quadrantes.

A visão de Donald

Como escolher sua batalha e seu campo de batalha

O Quadrante do FLUXO DE CAIXA de Robert é uma ferramenta eficaz, e essa é uma das razões pelas quais escolhi seu livro *Independência Financeira* para fazer parte da minha lista de livros recomendados no site Amazon. Se você parar para refletir sobre o que ele diz, economizará muito tempo mais tarde. É importante conhecer a si mesmo e suas inclinações antes de dar início a qualquer jornada, seja ela nova ou não.

Sei que os olhos de algumas pessoas ficam embaçados quando elas se deparam com um gráfico ou uma fórmula porque isso significa que terão de despender um pouco de tempo e esforço para entendê-los. Mas esse olhar pode se transformar em algo prazeroso e até mesmo estimulante quando você percebe o grau em que será capaz de melhorar seu fluxo de caixa e seu resultado final. A escolha é sua.

Quando estava começando a negociar com imóveis, eu poderia ter ficado com o negócio de meu pai e ser bem-sucedido, mas eu não teria me sentido realizado. Eu tinha meus próprios planos definidos, e queria lutar por conta própria para alcançá-los. Se não tivesse feito isso, teria levado uma vida confortável, porém não estimulante. E também não teria vivido minha *própria* vida.

Assim como Robert percebeu que os objetivos de seu pai não eram os seus, temos de fazer uma reflexão para descobrir o que estamos destinados a fazer e ser. Imagine ir tocando a vida e mais tarde descobrir que, ao longo do processo, não encontrou seu próprio destino. Já presenciei alguns exemplos, e acho que essa é a melhor forma de se anular. Se você não está vivendo sua própria vida, então quem está? Se você não pretende pensar em sua vida, então quem o fará? Você está aqui agora, portanto, dê à sua vida plena atenção!

Sempre penso em batalhas e campos de batalha no sentido de que são arenas. Todos escolhemos — até certo ponto, espero — a arena em que pretendemos lutar, e em que arena *gostaríamos* de lutar. Isso se resume a ter objetivos e visões de nossas conquistas e realizações. Às vezes, é difícil mudar de círculo, mas, em geral, é para melhor.

Podemos ser muito influenciados pelas pessoas com quem convivemos, e não é fácil romper com elas e fazer coisas inesperadas. Talvez se passe algum tempo antes que você sinta estímulo suficiente para expandir seu

próprio círculo, mas, no final, isso poderá levá-lo a uma arena repleta de eventos e de pessoas de quem você passará a gostar. Essa situação é muito semelhante a escrever seu próprio roteiro e, no fim, acabar gostando de assistir e de fazer parte dele.

A escolhaé uma liberdade que todos podemos exercitar. Quando conheço pessoas que levam determinado tipo de vida porque gostam, mas do qual sei que eu não gostaria, lembro-me do cardápio de um restaurante — existem pratos para todos os gostos. E, se esse não for o caso, existem outros restaurantes pelos quais você pode optar. Essa é também uma boa maneira de evitar ser preconceituoso — gosto não se discute.

Voltando à ideia do roteiro. Certa vez, ouvi alguém dizer que todos somos responsáveis por escrever nosso próprio filme, e esse filme é a nossa vida. Imagine-se escrevendo cenas — que tipo de cena você gostaria de escrever? Não creio que preferiríamos escrever cenas entediantes ou cenas sobre pobreza. Não só não teria nenhuma graça escrever esse tipo de cena, como também seria cansativo e deprimente assistir a elas. Dê a si mesmo a liberdade de se transformar em alguma coisa ou em alguém que você realmente gostaria de ser.

> Dê a si mesmo a liberdade de se transformar em alguma coisa
> ou em alguém que você realmente gostaria de ser.
> – *Donald J. Trump*

Veja que no parágrafo anterior eu disse “dê a si mesmo”. Com muita frequência, a única pessoa que lhe dará uma chance será você mesmo. Muitas pessoas não querem mudar o *status quo*, e esse *status quo* inclui você mesmo. Mas você tem capacidade para realizar mudanças. Antes de qualquer coisa, está se dando ao trabalho de ler este livro, portanto, já sei que é capaz de ir além da mediocridade, ou seja, de superar o obstáculo que o está impedindo. Nenhum de nós deve desejar fazer parte do denominador comum mais baixo, o que, em muitos casos, acaba sendo o caminho mais fácil. Aqueles que levam uma vida incomum ultrapassaram os limites do comum.

A vida e os negócios podem exigir espírito combativo. Podem representar uma batalha, mas certifique-se de que escolheu lutar uma *boa* luta — e livre-se de batalhas e de campos de batalha infrutíferos o mais rápido possível. Não viva ou use sua energia em vão.

E lembre-se: escreva seu próprio roteiro.A seguir, produza-o e descubra-se vivendo da maneira como você quer. Isso significa liberdade, isso significa poder e isso significa vencer.

Sua visão

Analise o Quadrante do FLUXO DE CAIXA, reflita sobre ele e em como ele se aplica à sua própria vida.

A partir de que quadrante você obtém a maior parcela de sua receita hoje?

____

Agora imagine-se como a pessoa bem-sucedida que você sempre sonhou ser. Em que quadrante você estará quando alcançar o auge do sucesso?

____

Compare suas duas respostas. Você já está no quadrante certo?

____

Em caso afirmativo, aperfeiçoe as habilidades que já tem e... vá em frente!

Em caso negativo, elabore um plano para que possa passar para o quadrante no qual você vê a si mesmo como um grande sucesso. Só você pode fazer esse exercício por si mesmo!

Você não precisa fazer essa mudança da noite para o dia. Mas precisa dar início ao processo! Com um plano na cabeça, quais são as etapas necessárias para que você faça essa mudança?

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

CAPÍTULO OITO

EXISTE UMA DIFERENÇA ENTRE POUPADORES E INVESTIDORES

A visão de Robert

Muitas pessoas investem em fundos. Quando falo sobre não ser um poupador, muitos respondem: "Mas *estou* investindo. Tenho uma carteira de fundos. Tenho um PGBL. Tenho também ações e títulos de renda fixa. Isso não é investir?"

Faço uma pausa e me explico melhor: "Sim, economizar é uma forma de investir, portanto, quando você compra quotas de fundos ou ações ou títulos do tesouro, de certa forma está investindo, porém é mais sob o ponto de vista de um poupador e do conjunto de valores de um poupador."

Analisemos a filosofia do investidor passivo. Uma vez mais, muitos planejadores financeiros o aconselharão a

Trabalhar com afinco
Poupar
Livrar-se das dívidas
Investir a longo prazo (principalmente em renda fixa)
Diversificar

Colocados na linguagem dos planejadores financeiros, em resumo, os conselhos soam desta forma:

"Trabalhe arduamente. Certifique-se de que a empresa para a qual você trabalha tem um fundo de pensão para complementar a aposentadoria oficial ou faça uma previdência privada do tipo PGBL. Procure maximizar sua contribuição, afinal, é dinheiro livre de tributação. Se você tiver uma casa, liquide a hipoteca assim que possível. Se tiver cartões de crédito, liquide seus débitos. Além disso, tenha uma carteira equilibrada contendo fundos de alta performance, alguns fundos de renda variável; quando ficar mais velho, opte por renda fixa, para que tenha uma receita regular. Diversifique, diversifique e diversifique sempre. Não é aconselhável colocar todos os ovos na mesma cesta."

Embora possa variar um pouco, tenho certeza de que essa ladainha de

vendedor disfarçada em consultoria financeira lhe soa familiar.

Donald Trump e eu não estamos dizendo que todos devem mudar e parar de fazer esse tipo de investimento. É um bom conselho para determinado grupo de pessoas – pessoas que adotam a filosofia do poupador e são investidores passivos.

No cenário de hoje, acredito que esse seja o conselho financeiro mais arriscado. Para aqueles que não são financeiramente sofisticados, parece um conselho seguro e inteligente.

Voltando à diferença entre o poupador e o investidor, existe uma palavra que os separa, e essa palavra é *alavancagem*. Uma definição de alavancagem é *capacidade de fazer mais com menos*. A maioria dos poupadores não usa alavancagem financeira. E você não deve usar alavancagem a menos que tenha educação financeira ou treinamento financeiro no qual possa aplicá-la. Mas deixe-me explicar melhor. Analisemos esse conselho padrão sob o ponto de vista de um poupador e o de um investidor, ou de uma pessoa pertencente aos quadrantes E e A *versus* uma pessoa pertencente aos quadrantes D e I.

Trabalhe com afinco

Comecemos com o conselho "trabalhe com afinco". Em geral, quando as pessoas pensam na expressão "trabalhar com afinco", pensam sobre *si mesmas* trabalhando arduamente. Existe pouca alavancagem em trabalhar arduamente. Quando Donald e eu pensamos em trabalho árduo, embora individualmente ambos trabalhemos com afinco, em geral pensamos em outras pessoas trabalhando arduamente para nós, para nos ajudar a enriquecer. Isso é alavancagem. Às vezes, a alavancagem é conhecida como o tempo de outras pessoas. Como já dissemos antes, os indivíduos que pertencem ao quadrante D têm direito a maior isenção de impostos do que aqueles dos quadrantes E e A, pois os que pertencem ao quadrante D criam empregos.

Em outras palavras, o governo quer que criemos empregos, não que procuremos um emprego. A economia entraria em colapso se todos começassem a procurar um emprego. Para quea economia cresça, é preciso que as pessoas criem empregos.

Poupe seu dinheiro

Embora eu tenha abordado a questão de economizar dinheiro no capítulo anterior, existem outros pontos que valem ser mencionados.

O problema de economizar dinheiro é que, para se expandir, o atual sistema econômico precisa de *devedores*, não de *poupadores*.

Deixe-me explicar, fazendo uso do diagrama que se segue e recapitulando o que foi originalmente descrito no livro *Pai Rico, Pai Pobre*.

SEU BALANÇO PATRIMONIAL

RENDA

DESPESAS

ATIVOS *Suas economias* | PASSIVOS *Suas dívidas*

BALANÇO PATRIMONIAL DO BANCO

RENDA

DESPESAS

ATIVOS *Suas dívidas* | PASSIVOS *Suas economias*

Pare e estude esse diagrama. Suas economias representam um passivo para o banco, embora essas mesmas economias representem um ativo para você. Por outro lado, sua dívida representa um ativo para o banco, mas para você representa um passivo.

Para que nosso atual sistema econômico continue a crescer, ele precisa de tomadores espertos, pessoas que sejam capazes de tomar dinheiro emprestado e enriquecer ainda mais, não de pessoas que tomam dinheiro emprestado e ficam mais pobres. Novamente, a regra dos 90/10 do dinheiro é válida – 10% dos tomadores de empréstimos no mundo usam dívidas para ficar mais ricos, enquanto 90% usam dívidas para ficar mais pobres.

Donald Trump e eu usamos dívidas para ficar mais ricos. Nossos banqueiros nos adoram. Querem que tomemos emprestado tanto dinheiro quanto for possível, pois os tomadores os tornam mais ricos. Isso é denominado DOP (dinheiro de outras pessoas). Donald e eu recomendamos que você procure adquirir mais conhecimento financeiro, pois queremos que você se torne mais esperto quando se trata de usar dívidas. Se tivermos mais devedores, a economia do país crescerá. Se tivermos mais poupadores, a economia do país se retrairá.

Se você compreender que uma dívida pode ser uma coisa boa e cuidadosamente aprender a usá-la como alavancagem, terá vantagem sobre a maioria dos poupadores.

Livre-se das dívidas

Muitos poupadores pensam que dívida é uma coisa ruim, e que pagar a hipoteca de sua casa é uma atitude inteligente. E, para muitos, dever *é* ruim e livrar-se das dívidas demonstra inteligência. Contudo, se você pretende investir um pouco de tempo em sua educação financeira, poderá se adiantar mais rapidamente usando uma dívida como alavancagem. Mas, novamente, eu o aconselho a investir em sua educação financeira antes de investir usando uma dívida.

> Existem dívidas boas e dívidas ruins. O segredo de ser financeiramente esperto é saber quando usar uma dívida e quando não usar.
>
> Donald e eu adoramos imóveis simplesmente porque os banqueiros com os quais trabalhamos adoram nos emprestar dinheiro para a aquisição de boas propriedades – propriedades que são bem administradas. Naturalmente, existem propriedades boas e propriedades ruins.
>
> Os poupadores que investem em fundos enfrentam situações difíceis quando usam a alavancagem simplesmente porque a maioria dos banqueiros não concede empréstimos garantidos por fundos. Por quê? Aparentemente, os banqueiros acham que os fundos são muito arriscados, e consideram os investimentos em

propriedades mais seguros.

Da mesma forma que meu pai pobre enfrentou dificuldades financeiras no início da década de 1970 porque era um poupador, milhões de pessoas hoje estão enfrentando dificuldades financeiras pela mesma razão.

No atual cenário econômico, poupadores são perdedores, enquanto devedores são vencedores. Você deve ser sempre cuidadoso ao usar uma dívida, independentemente da razão.

Invista a longo prazo

A expressão "investir a longo prazo" tem muitos significados.

1. Considere este conselho como uma ladainha de vendas: "Deixe seu dinheiro comigo por vários anos, e eu lhe cobrarei uma taxa de administração de longo prazo." Eu a chamo de ladainha de vendas porque "investir a longo prazo" é o mesmo que as linhas aéreas fazem por meio dos programas de milhagem. Eles querem mantê-lo como cliente fiel e eterno pagador.
2. Significa também que podem lhe cobrar taxas de longo prazo. Isso seria o mesmo que pagar a seu corretor de imóveis uma comissão pela venda de sua casa e ainda lhe pagar uma comissão residual durante todo o tempo que você ocupar a casa.
3. Os fundos talvez não tenham desempenho tão bom quanto o de outros investimentos em virtude das taxas de administração cobradas pela administração do fundo. Embora não me incomode em pagar taxas de administração, não gosto de pagá-las e ter um desempenho insatisfatório.

   Muitas pessoas investem em fundos de longo prazo. Contudo, a maioria dos fundos não proporciona alavancagem. Como disse antes, meu banqueiro não me emprestará milhões de dólares para serem investidos em fundos simplesmente porque o risco é grande. Existe ainda a falta de controle (assunto que será abordado mais tarde).

   Uma das diferenças entre os fundos de investimentos e os fundos com alavancagem é justamente isso: a alavancagem, que pode ser

definida como uma estratégia mais agressiva em que o fundo investe mais dinheiro do que tem, e fica exposto a uma perda maior que o seu patrimônio. Tudo isso em busca de uma rentabilidade maior. Caso essa estratégia dê errado, os investidores são chamados a contribuir com mais dinheiro para cobrir os prejuízos. Nesse caso, é como se fosse dinheiro emprestado, só que dos próprios investidores, que não receberão o empréstimo de volta. A ideia é: com recursos de terceiros, maximizar o ROI (retorno sobre o investimento), se for um investidor esperto. Em outras palavras, quanto maior a parcela de seu próprio dinheiro usada, menor o retorno. O uso de alavancagem deve constar expressamente no prospecto e/ou regulamento do fundo.

Existem o lugar e a hora certos para investir em fundos. De vez em quando, faço investimentos em fundos. Mas, na minha opinião, os fundos são como *fast-food:* de vez em quando, tudo bem, mas não como hábito.

Diversifique, diversifique e diversifique

Warren Buffett, considerado o investidor mais rico do mundo, diz o seguinte sobre diversificação: “A diversificação representa uma proteção contra a ignorância. Não faz muita diferença se você sabe ou não o que está fazendo.”

Portanto, a pergunta é: da ignorância de quem você está se protegendo? De sua ignorância ou da ignorância de seu consultor financeiro?

Novamente, existem muitos significados para a palavra “diversificar”. Em geral, significa não colocar todos os ovos no mesmo cesto, que é exatamente o que Warren Buffett faz. Quanto a isso, certa vez eu o ouvi dizer: “Coloque todos os ovos no mesmo cesto, mas fique de olho no cesto.”

Eu, pessoalmente, não costumo diversificar, pelo menos não da forma como os planejadores financeiros recomendam. Não adquiro bens muito diversificados. Prefiro me concentrar em algum tipo de bem. Na verdade, tenho progredido graças a essa concentração, não à diversificação.

Uma das melhores definições que já ouvi para a palavra *focus* (concentração) é o uso da palavra como uma sigla.

F = Follow (Siga)
O = One (Um só)
C = Course (Caminho)
U = Until (Para o)

S = Successful (Sucesso)

É isso que tenho feito. No passado, insisti em investir em imóveis até que fui bem-sucedido. Atualmente continuo investindo em imóveis. Quando quis aprender a negociar com títulos, investi neles até ser bem-sucedido. Depois que tive êxito, decidi que não gostava de lidar com títulos, e hoje não faço mais esse tipo de investimento. Abri o capital por meio de OPAs (Oferta Pública Primária de Ações), com êxito, de duas empresas recém-fundadas. Ganhei milhões e fui bem-sucedido, mas descobri que não gostaria de atravessar esse processo novamente. Hoje ainda prefiro imóveis.

Considero a diversificação uma postura defensiva, portanto, vejo pouca alavancagem ofensiva na diversificação.

Para a maioria das pessoas, a diversificação é uma boa estratégia apenas porque protege os investidores de si mesmos e de consultores incompetentes ou inescrupulosos.

O tradicional conselho sobre planejamento financeiro que fala em trabalhar com afinco, livrar-se das dívidas, investir no longo prazo e diversificar é *bom* para o investidor médio – o investidor passivo que simplesmente entrega uma pequena quantia de dinheiro todos os meses a outra pessoa para que a administre. É um *bom* conselho também para o indivíduo rico, mas que não está interessado em aprender como se tornar um investidor. Muitos astros do cinema, profissionais ricos, atletas profissionais e herdeiros ricos enquadram-se nesse grupo. O segredo é encontrar um *bom* consultor financeiro.

Entretanto, saiba que existe pouca alavancagem ao seguir esse caminho – e a alavancagem é o segredo das grandes fortunas.

A alavancagem é o segredo

Desde os tempos em que o homem vivia em cavernas, ele busca a alavancagem. Duas das primeiras formas de alavancagem foram o fogo e a lança. O fogo e a lança proporcionavam ao ser humano alavancagem sobre o ambiente hostil. Quando uma criança tinha idade suficiente, seus pais lhe ensinavam a acender seu próprio fogo e a usar a lança como proteção e para caçar, conseguindo, assim, alimento. Anos mais tarde, o tamanho da lança diminuiu e apareceram o arco e a flecha, uma forma mais avançada de alavancagem. Novamente, uma das definições de alavancagem é *a capacidade de fazer mais com menos*. O arco e a flecha constituem exemplo

de fazer mais com menos... em comparação a uma lança.

> Voltando à diferença entre um poupador e um investidor, existe uma palavra que os separa, e essa palavra é alavancagem. Uma das definições de alavancagem é a capacidade de fazer mais com menos.
> – *Robert T. Kiyosaki*

No decorrer do tempo, o ser humano continuou a usar seu raciocínio para obter mais alavancagem. Os exemplos da inteligência como poderosa forma de alavancagem incluem aprender a usar o cavalo como meio de transporte, descobrir como preparar a terra parao plantio e, posteriormente, usar o cavalo também nas guerras.

Quando a pólvora foi inventada, o governante que tivesse canhões conquistava aqueles que não os tinham. Os povos nativos, como os índios americanos, os havaianos, os maoris, os neozelandeses e os aborígines da Austrália e de muitas outras culturas, foram conquistados pela pólvora.

Somente cem anos atrás o automóvel e o avião substituíram o cavalo. Novamente, ambas as novas formas de alavancagem foram usadas para fins pacíficos ou bélicos. Hoje, os países que controlam as reservas de petróleo têm alavancagem, ou seja, vantagem sobre grande parte do mundo.

O rádio,a televisão,o telefone, este computador que estou usando e a Internet são formas de alavancagem. Cada nova grande descoberta acrescenta riqueza e poder àqueles que têm acesso a treinamento para o uso de ferramentas de alavancagem.

Se você quiser enriquecer e não ser vítima de mudanças globais, é importante que desenvolva a maior alavanca de todas: sua mente. Se você quiser ficar rico e preservar sua riqueza, sua mente – sua educação financeira – é a maior alavanca que você tem disponível.

Donald e eu tivemos a vantagem de ter pais ricos que nos introduziram no mundo do dinheiro. Mas tudo que nosso pai rico pôde fazer foi nos apresentar a esse mundo. Tivemos de fazer a nossa parte. Tivemos de estudar, aprender, praticar, fazer correções e crescer. Exatamente da mesma forma que o pai e a mãe das cavernas ensinavam a seus filhos a acender um fogo e a usar a lança, tivemos pais ricos que nos ensinaram como usar o dinheiro e nossa inteligência para nos tornarmos ricos.

Posso ouvir alguns de vocês dizendo: “Mas eu não tenho pai rico. Não nasci em berço de ouro. Não tive uma boa educação.” Esse tipo de raciocínio talvez seja a razão pela qual suas chances de sucesso e, mais importante ainda, de acumular uma grande riqueza, são poucas. Talvez elas sejam poucas porque você não está usando seu bem maior, a inteligência, a seu favor. Está usando sua inteligência para dar desculpas, não para ganhar dinheiro. Lembre-se: sua inteligência é a melhor alavanca. Mas todas as alavancas podem funcionar em duas direções – para o bem e para o mal. Assim como as dívidas podem ser usadas para torná-lo rico, também podem ser usadas para torná-lo pobre.

Não tive uma grande educação, tampouco nasci em uma família rica. A única coisa que realmente tive foi um pai rico que me ensinou a usar minha inteligência para ganhar dinheiro, não para dar desculpas. Meu pai odiava desculpas. Ele costumava dizer: “Desculpas não valem um tostão furado. É por isso que as pessoas malsucedidas dão tantas desculpas.” E dizia ainda: “Se você não consegue controlar sua mente, não conseguirá controlar sua vida.” Hoje, toda vez que conheço uma pessoa infeliz, doente ou pobre, sei que isso se deve ao fato de ela ter perdido o controle sobre sua mente, a melhor ferramenta que Deus nos deu.

Embora hoje Donald e eu tenhamos dinheiro, ambos já experimentamos perdas financeiras. Se tivéssemos usado nossa mente para culpar os outros ou para dar desculpas, hoje ambos seríamos pobres.

Todos nascemos ricos

Portanto, nossa mensagem para você é a mesma que recebemos de nosso pai rico: “Todos nascemos ricos. Todos fomos agraciados com a mais poderosa alavanca que existe, nossa mente, portanto, use-a para promover a alavancagem que o tornará rico, em vez de procurar desculpas.”

Em resumo

A diferença entre o homem das cavernas e o macaco é a alavancagem. A diferença entre os ricos, os pobres e a classe média é a alavancagem. A diferença entre os poupadores e os investidores é a alavancagem. A diferença entre os quadrantes E e A e entre os D e I é a alavancagem. Um investidor bem treinado e disciplinado pode obter retornos muito mais altos com risco muito menor e menos dinheiro, mas é preciso alavancagem... e a alavancagem exige que você se eduque e use sua inteligência com sensatez.

A visão de Donald

Qual é a diferença entre um poupador e um investidor? Vejo os investidores como poupadores ativos. Investir é uma forma de ganhar dinheiro, e talvez isso não aconteça da noite para o dia, mas a recompensa por economizar *definitivamente* leva tempo para se concretizar. O retorno será muito mais alto se você investir seu dinheiro, em vez de economizá-lo.

Muitos têm medo do risco ou do tempo de estudo necessário para aprender sobre como investir. Robert faz um bom trabalho ao explicar as diferentes abordagens que podemos adotar ao pensar sobre como lidar com o dinheiro. O *Pai Rico, Pai Pobre* não é um fenômeno por acaso. Existe uma razão para seu monumental sucesso no mundo inteiro: é porque o autor se dá ao trabalho de explicar essas coisas.

Em alguns aspectos, os investidores são visionários — enxergam além do presente. Enxergam o futuro. Se eles tiverem uma visão clara a esse respeito, terão confiança para transitar no mundo financeiro, certos de que o risco envolvido pode ser benéfico.

Raramente sinto necessidade de convencer as pessoas de que minhas ideias são boas, pois, para início de conversa, eu não estaria conversando com elas se sentisse que é preciso convencê-las. Eu prefiro mostrar-lhes que (a convencê-las de que) minha proposta beneficiará a todos. Não entro em negociações sem antes estar assegurado dessas premissas básicas. Mesmo quando estava começando, eu podia enxergar os resultados tão claramente que uma sensação de “negócio fechado” invadia meus pensamentos e minhas ações.

O dinheiroé comoo talento. Não traz grandes coisas se você o guarda para si. Precisa ser desenvolvido. Precisa ser alimentado. Precisa ser usado de forma apropriada. Exige tempo, trabalho e paciência. Existem muitas pessoas talentosas que nunca serão reconhecidas porque seu talento nunca foi revelado. É como uma ideia que poderia ser excelente mas que nunca foi revelada porque seu dono preferiu não lhe dedicar tempo suficiente ou, pior ainda, nunca lhe dedicou tempo algum.

Investir exige responsabilidade, responsabilidade constante, ao passo que poupar, não. Investir não é para qualquer um, mas é como qualquer outra habilidade — uma vez que você experimente e tome ciência dos resultados, pode se tornar algo surpreendentemente empolgante. Posso ouvir alguém perguntar: “Investir é eletrizante?” Quando vejo essa reação, sei que aquela pessoa ainda não experimentou.

Muitos de vocês agora me conhecem suficientemente bem para saber que gosto de aventuras. Mas não sou um aventureiro quando se trata de finanças. E é melhor que você também não seja. Contudo, evitar o que poderia mudar radicalmente sua vida para melhor não é a melhor opção.

Já falei um pouco sobre medo e como reduzi-lo. Essa é uma das diferenças entre um poupador e um investidor: os poupadores ainda vivem dominados pelo medo. Os investidores dominaram o medo e estão colhendo os frutos. Concentre-se nos medos que ainda o assombram e... continue a combatê-los!

No início de minha carreira, quando eu acabara de mudar para Nova York, o mercado imobiliário estava retraído a ponto de — pela primeira vez — as pessoas falarem sobre a possível falência da cidade. Esse medo acarretou mais medo ainda, e os cidadãos começaram a perder a confiança na cidade. Não era exatamente o melhor ambiente para um empreendedor imobiliário recém-chegado.

Mas eu via o problema como uma grande oportunidade; para mim, Nova York era o centro do mundo, e eu estava prestes a pertencer a esse mundo, independentemente da crise financeira vigente (na minha cabeça, essa crise era temporária). Assim, esse medo realmente serviu de combustível para minha ambição e minha coragem, em vez de miná-las. Essa foi a época em que comecei a considerar um enorme lote ao longo do Rio Hudson — cerca de 40ha de frente para o rio, sem infraestrutura. A crise financeira não interferiu nos meus sonhos — eu não costumava deixar meus sonhos para uma ocasião melhor ou para um dia menos chuvoso. Eu estava determinado a ser um empreendedor imobiliário, independentemente de qual fosse o clima. Investi tempo e desenvolvi minhas ideias, a despeito da situação. Não adiei meus planos ou esperei até que as condições fossem ideais.

Em certos aspectos, os investidores são visionários –
enxergam além do presente.
– *Donald J. Trump*

Os poupadores esperam um longo tempo, o que muitas vezes resulta na perda de oportunidades. Talvez você não tenha o dinheiro no momento, e talvez as condições não sejam ideais, mas isso não significa que sua mente não possa trabalhar suas ideias e preparar o caminho para um futuro melhor.

Raramente as coisas são perfeitas, e ter a mente de um investidor ativo o manterá preparado e pronto para as oportunidades que surgirão. Confira ao ato de investir a forma mais abrangente que você puder: procure por oportunidades em todos os ambientes. Esse é o significado de alavancagem.

Sua visão

Analise como você se beneficia da alavancagem em sua vida atualmente.

O tempo de outras pessoas sendo usado em seu benefício:

____

O dinheiro de outras pessoas sendo usado em seu benefício:

____

Como você poderia maximizar a alavancagem em sua vida?

____

Como você vê outros valendo-se da alavancagem?

____

Você consegue se ver fazendo o que eles fazem?

____

Continue lendo para encontrar outros exemplos de alavancagem – os exemplos podem ajudá-lo a responder a essa pergunta.

CAPÍTULO NOVE

AS DUAS COISAS NAS QUAIS VOCÊ INVESTE

A visão de Robert

Meu pai rico costumava dizer: “Existem apenas duas coisas em que você pode investir: tempo e dinheiro.” E dizia também: “Como a maioria das pessoas não investe muito tempo, perde seu dinheiro.”

Usando a regra dos 90/10 do dinheiro como um manual rudimentar, eu diria que 90% dos investidores investem seu dinheiro, mas não investem muito tempo. E os 10% que ganham 90% do dinheiro investem mais tempo que dinheiro. No final deste livro você saberá a razão pela qual Donald e eu ganhamos muito dinheiro, costumamos obter retornos muito mais altos e usamos uma parcela menor de nosso próprio dinheiro. Temos condições de fazer isso porque investimos uma parcela maior de nosso tempo.

Analise o diagrama que se segue sobre três investidores. Creio que você entenderá a relação entre investir tempo *versus* investir dinheiro.

NÃO INVESTIDOR	INVESTIDOR PASSIVO	INVESTIDOR ATIVO
Não investe tempo *Não investe dinheiro*	*Não investe tempo* *Investe dinheiro*	*Investe tempo* *Investe dinheiro*
Não tem educação financeira	**Não tem educação financeira**	**Tem excelente educação financeira**

Quando você analisa um diagrama simples, é fácil verificar por que os dois primeiros tipos de investidor – o não investidor e o investidor passivo – diriam “É arriscado investir”. Eles não têm (ou têm pouca) educação financeira e pouca experiência financeira; assim, são presas de qualquer consultor financeiro que promete garantia e segurança.

Donald Trump investiu muito tempo em sua educação financeira. Frequentou Wharton, possivelmente a melhor escola de administração da América. Em 1969, quando eu me formei na Academia da Marinha Mercante

dos Estados Unidos, em Nova York, também pensei em ir para Wharton. Um de meus colegas da academia, Al Novack, foi aceito em Wharton e queria que eu fosse com ele. Não fui porque a Guerra do Vietnã estava no auge, e eu decidi entrar na aeronáutica.

Não tive a educação formal em administração que Donald teve, e eu sabia que *não* ter esse tipo de educação era uma desvantagem. Mas despendi muito tempo e dinheiro para obter minha educação financeira fora das escolas tradicionais. Participei de muitos seminários, ouvi muitas fitas e CDs, li inúmeros livros sobre negócios e adotei a prática de ensinar o que aprendi, pois ensinar é uma das melhores maneiras de aprender. Aprendi também encontrando um mentor e me tornando um aprendiz, da mesma forma que meu pai rico se tornou meu mentor, e eu, seu aprendiz.

Abri o capital de duas empresas que fundei porque encontrei dois mentores que me ensinaram o processo de abertura de capital. Costumo investir pesado em petróleo e gás porque fui treinado na ESSO da Califórnia e por um mentor que me ensinou sobre grupos empresariais na área de petróleo e gás (e como levantar dinheiro para investimentos nessa área).

Continuo minha educação financeira por meio da experiência da vida real e contando com grandes mentores, bem como com grandes consultores. Donald Trump e eu não estaríamos escrevendo este livro juntos se eu tivesse interrompido minha educação financeira. Adoro aprender sobre dinheiro, negócios, finanças e riqueza. Provavelmente serei um aluno até meus últimos dias. Não creio que um dia eu vá achar que já sei o suficiente, ou que minha taça está cheia, ou que tenho todas as respostas. Sempre posso aprender mais, e adoro fazer isso.

Especialistas financeiros

Muitos investidores acham que investir é arriscado porque buscam consultoria financeira junto a especialistas financeiros que têm pouco treinamento ou experiência financeira.

1. Você já se deu conta de que é preciso mais tempo para se tornar um massagista terapeuta licenciado do que para se tornar um consultor financeiro?
2. Você sabia que menos de 20% dos corretores de ações e corretores de imóveis investem no produto que recomendam a você para investir?

3. Você sabia que a maioria dos jornalistas financeiros tem pouco treinamento financeiro ou experiência prática de investimentos?
4. Você sabia que muitas pessoas investem com base em *dicas quentes* – dicas fornecidas por pessoas pobres, não ricas?
5. Quantos de nossos políticos e legisladores têm experiência com investimentos na vida real?
6. Quantos professores têm treinamento ou experiência financeira na vida real?

Não seja um pato

Certa vez, ouvi Warren Buffett dizer: “Se você estiver em uma mesa de pôquer e depois de 20 minutos ainda não souber quem é o pato... então o pato é você.”

Meu pai rico dizia: “A razão pela qual a maioria das pessoas dos quadrantes E e A sofre é porque elas procuram conselhos financeiros com outros Es e As.” Ou, conforme disse Warren Buffett (já fiz esta citação antes neste livro): “Wall Street é o único lugar no mundo em que as pessoas vão dirigindo um Rolls Royce para se aconselhar com pessoas que andam de metrô.”

Cuidado com os conselhos que segue

Como sua mente é seu bem e sua alavanca mais valiosos, você precisa ser cuidadoso quanto ao que coloca nela. Às vezes, é até mais difícil livrar-se de pensamentos e ideias que já estão em sua mente do que aprender algo novo.

Muitos jornalistas financeiros discordam de meu processo de raciocínio – minhas ideias se chocam com as deles. E eles comentam: “Você diz que pode investir sem dinheiro. Isso não é arriscado?”

“Ora essa! Se não tenho nenhum dinheiro no projeto, como posso correr algum risco?” É dessa forma que tenho vontade de responder.

Muitas pessoas acham que investir é arriscado porque para aqueles que não têm educação financeira e experiência é realmente arriscado... e é ainda mais *arriscado* quando você entrega seu dinheiro a um consultor financeiro que tem apenas um pouco mais de educação financeira e experiência do que você.

Uma das coisas que mais me irritam é quando os corretores de imóveis dizem aos compradores: “Essa propriedade vai se valorizar.” Em outras palavras, eles querem dizer: “Compre essa propriedade agora, embora perca

dinheiro, pois no futuro ganhará. Imóveis sempre se valorizam." Eu gostaria que o comprador perguntasse: "Você me dá uma garantia em dinheiro se eu não tiver lucro?" Em geral, isso arrefece o tom do vendedor.

Quando se trata de investimentos, eis as perguntas que você deve fazer:

1. Como diminuir os riscos e aumentar o retorno?
2. Como encontrar grandes investimentos?
3. Como fazer a distinção entre um bom e um mau negócio?
4. Como investir uma parcela menor de seu próprio dinheiro e uma parcela maior de DOP?
5. Como ganhar experiência sem arriscar dinheiro?
6. Como lidar com perdas?
7. Como encontrar bons consultores?

Gostaria que essas perguntas fossem fáceis de responder. Mas são perguntas sem respostas específicas, perguntas que me fazem estudar, aprender e pesquisar. Fazendo a mim mesmo essas perguntas continuamente, obtenho respostas melhores, mas ainda não encontrei respostas que me façam sentir confortável, seguro e confiante. Essas são perguntas para as quais os verdadeiros alunos sabem que provavelmente jamais encontrarão a resposta *correta* – pois sempre existe uma resposta melhor. Sabemos que sempre podemos melhorar.

É a busca pelas respostas– as respostas que eu talvez nunca encontre– que me faz enriquecer. É essa busca que me mantém vivo, que me faz ficar mais rico e não me aposentar, embora eu tenha condições para tal. Veja você, não é a busca por dinheiro que me torna rico. É a busca pelo conhecimento, por aprender mais, fazer mais, realizar mais e ajudar aqueles que querem aprender que me move... e o dinheiro é apenas um marcador, uma medida para me dizer como estou me saindo. O dinheiro é a celebração do êxito, assim como a falta de dinheiro nos lembra que precisamos aprender mais. Assim como o viajante fica de olho no marcador de quilometragem, eu considero o dinheiro simplesmente um marcador – marcador que mede a jornada e a distância coberta.

Pode parecer que Tiger Woods joga pelo dinheiro, pois ele é dono de uma fortuna. Contudo, se você lhe pergunta, ele diz que joga para dominar o jogo... e o dinheiro é a medida de seu domínio. Imagino que os Rolling

Stones façam turnês não porque gostem de ganhar dinheiro, mas porque gostam de proporcionar entretenimento. Se eles não fizessem isso, a vida deles talvez não tivesse sentido. Muitas ex-estrelas de futebol jogariam de graça se fossem suficientemente jovens e saudáveis para voltar a jogar.

Um excelente livro que li recentemente é *A Guerra da Arte*, de Steven Pressfield. Recomendo essa leitura a todos que sabem que sua vida é uma jornada, não um destino. Nesse livro, Pressfield diz: “Muitas pessoas pensam que os amadores não jogam pelo dinheiro, mas pelo amor ao jogo. Na verdade, a razão pela qual os amadores são amadores é que eles não amam suficientemente o jogo.” O principal argumento de Pressfield é que você precisa superar a resistência a fim de “desenvolver plenamente todo o potencial que tem para a vida”. Ele discute o tipo de resistência que nos conforta e revela com que frequência é autoimposta. Qual é seu conselho? Ele recomenda:

1. Gostar do que faz
2. Ter paciência
3. Agir em face do medo

Acredito que eu seja bem-sucedido no jogo do dinheiro porque adoro esse jogo. Quando eu era mais jovem, trabalhei de graça porque queria por campos de golfe e quadras de basquete, vejo pessoas jovens e não tão jovens jogando de graça, muitas vezes pagando para jogar porque gostam muito do jogo.

> No livro *A Guerra da Arte*, Steven Pressfield diz:
> “Muitas pessoas pensam que os amadores não jogam por dinheiro, mas por amor ao jogo. Na verdade, a razão pela qual os amadores são amadores é que eles não amam suficientemente o jogo.”
> *– Robert T. Kiyosaki*

Estudo e pratico porque amo o jogo e quero vencer. Li e estudei a história do jogo, sabendo que jamais saberei tanto quanto preciso saber. Estudo as regras e os jogadores. Conheço meus concorrentes, e os estudo

porque os respeito. Muito antes de conhecer Donald Trump, eu lia seus livros e acompanhava seus êxitos, bem como seus fracassos. Estudei também Steve Jobs, fundador da Apple, e Richard Branson, fundador da Virgin. Conforme você pode constatar, estudei os líderes rebeldes dos negócios, não os conformistas. Em minha opinião, os conformistas são cansativos.

Goste você ou não, todos participamos do jogo do dinheiro. Independentemente de você ser rico ou pobre, viver nos Estados Unidos, na Ásia, Europa, África, América do Sul, Canadá ou seja onde for, todos participamos do jogo do dinheiro. Os vencedores desse jogo são os que mais gostam dele. Se você não gosta desse jogo, caia fora. Provavelmente existe algo mais útil que você possa fazer, algo que considere mais estimulante.

Donald Trump e eu ganhamos muito mais dinheiro do que perdemos simplesmente porque adoramos o jogo. Se você não gosta do jogo e não quer estudar e aprender, Donald e eu recomendamos que você encontre alguém que seja muito dedicado a ganhar (e a estudar) e entregue seu dinheiro a essa pessoa assim que a encontrar.

Considerações finais

INVESTIDORES PASSIVOS	INVESTIDORES ATIVOS
Investem dinheiro	**Investem tempo**
Investem em: *Um emprego* *Economias* *Para livrar-se das dívidas* *Fundos mútuos* *Diversificação*	**Investem em:** *Empresas* *Imóveis* *Instrumentos financeiros mais avançados*
Falta de dinheiro	**Muito dinheiro**
Medo	**Diversão**

Essa comparação mostra que existem outras diferenças separando os

investidores passivos dos ativos. Não só os últimos investem mais tempo, como também investem em diferentes instrumentos financeiros. Coloco as empresas em primeiro lugar na lista porque estabelecer uma empresa com mais de 500 funcionários exige grande habilidade, educação financeira e experiência.

Os imóveis viriam em segundo lugar, pois exigem mais experiência, educação e habilidades financeiras do que, digamos, ações, títulos e fundos. Lembre-se de que a diferença entre aqueles que investem em ações, títulos e fundos e os que investem em imóveis envolve alavancagem, portanto, é preciso ser mais cuidadoso. E investir em imóveis exige também habilidades de administração e proficiência. É o uso de alavancagem e a necessidade de extensa administração que fazem com que os investidores em ativos em papel fracassem quando tentam investir em imóveis.

Os instrumentos financeiros mais avançados são coisas como fundos com alavancagem, derivativos, bem como sociedades por quotas de responsabilidade limitada, participações acionárias em empresas de capital fechado e outros.

O que são boas ferramentas de aprendizado?

Em 1969, o sistema educacional concluiu um estudo que demonstrava a eficácia de diferentes tipos de aprendizado. O Cone da Aprendizagem foi desenvolvido e é aqui apresentado. Revela que a maneira menos eficaz de aprender é por meio da leitura e de palestras, enquanto a maneira mais eficaz é praticar. O segundo método mais eficaz é por meio da simulação de experiências reais.

Cone da Aprendizagem

Depois de duas semanas tendemos a nos lembrar de		Natureza do envolvimento
90% do que dizemos e fazemos	Colocando em prática	Ativa
	Simulando a experiência real	
	Fazendo uma apresentação dramática	
70% do que dizemos	Conversando	
	Participando de um debate	
50% do que ouvimos e vemos	Vendo a tarefa concluída no local	Passiva
	Assistindo a uma demonstração	
	Vendo uma exposição Assistindo a uma demonstração	
	Assistindo a um filme	
30% do que vemos	Olhando fotos	
20% do que ouvimos	Ouvindo palavras	
10% do que lemos	Lendo	

Fonte: Cone da Aprendizagem adaptado de Dale, 1969.

Não é curioso que o sistema educacional ainda ensine por meio da leitura e de palestras? E as escolas valem-se do Cone da Aprendizagem desde 1969!

A visão de Donald

Li o capítulo de Robert antes de começar a escrever o meu, e isso foi bom porque minha resposta era a mesma: tempo e dinheiro. Ele usou argumentos tão bons e tão bem explicados que fiquei pensando o que eu poderia acrescentar.

Não sou um estudioso da etimologia, mas recentemente descobriu-se que a palavra mais usada da língua inglesa é “tempo”. A palavra “dinheiro”

talvez esteja entre as cem primeiras, mas está longe da classificação da palavra “tempo”. E então eu me lembrei que certa vez alguém explicou a vida como um cartão de crédito que nos era dado quando nascíamos — sem data de validade. O tempo de validade desse cartão é o X da questão, não o dinheiro.

As propriedades do tempo sempre despertaram o interesse de físicos e cientistas. O tempo é medido por números, o que nos remonta à matemática, o que, por sua vez, nos lembra o dinheiro. Mas, se você estiver sem tempo, nem todo o dinheiro do mundo poderá mudar a situação.

Minha esposa, Melania, e meu filho Barron demonstraram um perfeito senso de oportunidade quando do nascimento de Barron. Eu havia acabado de voltar a Nova York, fomos para o hospital e ele nasceu. Barron tem demonstrado um temperamento muito sereno que, acredito, herdou da família da mãe. Mas até hoje fico pasmo com o *timing* de seu nascimento. Não temos nenhum controle sobre certos eventos; contudo, às vezes eles parecem estar sob perfeito controle.

Nem sempre estou absolutamente certo sobre determinadas coisas, pois não sou onisciente. Tenho instintos. E tenho crenças, mas surpresas sempre podem acontecer. Por esse motivo, sou muito mais humilde do que as pessoas poderiam imaginar. E, por mais estranho que possa parecer, penso que fui recompensado por essa humildade. Às vezes as coisas funcionam dessa forma.

Linda Kaplan Thaler ocupa o cargo de CEO da agência de publicidade que apresenta o mais rápido crescimento nos Estados Unidos, o Grupo Kaplan Thaler; ela participou do programa *O Aprendiz* para julgar uma das tarefas designadas que envolvia o anúncio de um carro. Antes disso, Melania havia aparecido em um popular comercial da Aflac, e comentou como Linda e sua equipe haviam sido profissionais e atenciosos com todos no estúdio. Além disso, o comercial foi um sucesso, e fiquei suficientemente impressionado para me lembrar de Linda quando tivemos a estreia de um profissional da área de publicidade em um de nossos episódios. O seu novo livro, em parceria com Robin Koval, *The Power of Nice*, é um pujante testemunho do poder do tempo investido com sensatez — com a adoção de uma postura cortês e atenciosa. Robert aconselha as pessoas a escolherem cuidadosamente seus conselheiros, e o livro de Linda seria uma boa escolha tanto para o investimento de tempo como de dinheiro.

> Se alguma coisa está prestes a afetar sua vida, seria interessante saber o máximo possível sobre ela.
> – *Donald J. Trump*

Como isso se aplica ao ato de investir e às finanças? Na verdade, aplica-se a tudo. O que você faz com seu tempo é uma questão muito séria, pois o tempo perdido jamais será recuperado. Com muita frequência, dinheiro perdido pode ser recuperado. Como disse Plutarco: "O tempo é o melhor conselheiro." Em resumo, seja cuidadoso com seu tempo e aprenda a investi-lo sensatamente.

Este excercício ajudará a ilustrar meu argumento:

> Se você enxergasse o tempo como dinheiro, seria mais cuidadoso com ele? Por exemplo, se gastar 15 minutos de seu tempo significasse que você perderia R$500, você teria maior consciência da forma como esses 15 minutos foram gastos? Creio que sim. E o que significa "gastar" 15 minutos? Se você estivesse engajado no setor de entretenimento, assistir a um filme não seria perda de tempo. Se você trabalhasse na indústria do turismo, conhecer um novo restaurante não seria perda de tempo ou dinheiro. A resposta seria diferente para cada um de nós. Creio que todos sabemos quando estamos desperdiçando tempo.

Sua tarefa é verificar onde você gasta seu tempo — e avaliar quanto dinheiro você investiu ao fazer isso. Todo o dinheiro do mundo não pode substituir o tempo perdido, portanto, aja de acordo com essa constatação. Outro excelente argumento de Robert é que todos nós somos afetados pelo dinheiro, independentemente do lugar em que vivemos ou do que fazemos. O dinheiro, como o tempo, é um denominador comum que compartilhamos. A maioria das pessoas precisa de dinheiro para comprar alimentos, necessários à subsistência, portanto, eles estão entrelaçados, quer acreditemos nisso ou não. O dinheiro afeta sua vida. Minha teoria é que, se alguma coisa afetará sua vida, é melhor saber o máximo possível sobre ela. Você terá condições de encontrar tempo para investir em sua educação financeira?

Sua visão

Analise como você despende seu tempo. Uma semana compreende 168 horas (7 dias de 24 horas cada):

Horas despendidas no trabalho ___________

Horas despendidas em locomoção ___________

Horas despendidas com cuidados pessoais ___________

Horas despendidas alimentando-se ___________

Horas despendidas com o sono ___________

Horas despendidas com a família ___________

Horas despendidas praticando um hobby ___________

Horas despendidas com a prática de exercícios ___________

Horas despendidas com o estudo ___________

Horas despendidas no descanso ___________

Total de horas: 168

Você consegue encontrar de 4 a 10 horas por semana para dedicar à sua educação financeira? É provável que sim. A pergunta é: Você fará isso?

Assuma o compromisso de dedicar mais tempo à sua educação e, a seguir, cumpra esse compromisso! Ler este livro é um bom começo. O que mais você pode fazer?

CAPÍTULO DEZ

OS VENCEDORES DETÊM O CONTROLE

A visão de Robert

Uma vez que entenda o que é alavancagem, ou seja, a *capacidade de fazer mais com menos*, você provavelmente começará a enxergar alavancagem em toda parte. Por exemplo, a cadeira na qual estou sentado é uma forma de alavancagem. Seria difícil eu me sentar no chão e digitar com facilidade. Contar com parceiros é uma forma de alavancagem. Na minha empresa, combino meus talentos aos de Kim e Sharon, o que me proporciona muito mais alavancagem do que se eu trabalhasse sozinho. Valer-se de parceiros estratégicos cria alavancagem. Valemo-nos de parceiros estratégicos para nos ajudarem em várias áreas de nossos negócios. Por exemplo, usamos parceiros estratégicos para distribuírem nossos livros, de forma a não precisarmos desenvolver essa capacidade dentro da empresa Pai Rico. A mensagem importante é: as pessoas ricas usam mais alavancagem do que as pessoas pobres. Se quiser ficar rico, você precisará de muita alavancagem.

No Quadrante do FLUXO DE CAIXA, os lados E e A em geral têm pouca alavancagem. Tanto o quadrante E como o A envolvem trabalho desempenhado por você mesmo. Os lados D e I nada mais são do que alavancagem – o emprego de tempo e dinheiro de outros.

A alavancagem pode surgir de várias formas. As pessoas que vencem são cuidadosas com seu modo de pensar. Não dizem a si mesmas: “Não sou capaz de fazer isso.” Ou: “Isso é muito arriscado.” Ou: “Não posso arcar com isso.” Na verdade, pensam: “Como posso fazer isso?” Ou: “Como posso reduzir os riscos?” Ou: “Como posso arcar com isso?”

Os indivíduos que investem para ganhar também são cuidadosos em relação às pessoas às quais pedem conselhos financeiros. Assim como os atletas olímpicos escolhem cuidadosamente os alimentos que ingerem, os investidores que investem para ganhar precisam escolher cuidadosamente os conselhos que seguirão. Às vezes, talvez seja necessário livrar-se de velhas ideias. Durante grande parte de minha vida, minha mente enfrentou uma guerra entre o que meu pai pobre me dizia a respeito de dinheiro e o que meu pai rico dizia a esse respeito.

O poder do controle

Além de quererem alavancagem, aqueles que investem para ganhar querem estar no *controle*. As pessoas acham que investir é arriscado simplesmente porque não têm controle. Gosto de empresas e imóveis porque tenho controle. Não gosto de ativos em papel, como ações, títulos e fundos porque não tenho controle. A maioria das pessoas que pensam que investir é arriscado investe em ativos financeiros, e não tem nenhum controle. É o seu caso?

No meu show de televisão, uso uma imitação de um carro para demonstrar a importância dos controles. No carro temos:

1. O volante
2. Os freios
3. O acelerador
4. A embreagem
5. A carteira de habilitação
6. O comprovante do seguro

Usando o carro como exemplo e a metáfora para investir, pergunto ao público se eles dirigiriam um carro sem um desses seis elementos. Por exemplo, se entrasse em um carro que não tivesse um volante, você o dirigiria?

Obviamente, a resposta é "Não". Por quê? Todos sabem: porque dirigir esse carro seria arriscado demais, sem um volante para controlá-lo.

Muitas pessoas pensam que investir é arriscado porque não têm controle. E quando você investe em fundos, ações, títulos ou poupança, seu controle é praticamente zero. Além disso, a maioria dos investidores não tem treinamento, e para dirigir um carro é preciso no mínimo da carteira de habilitação para provar que o motorista teve treinamento e está apto a dirigir.

O que torna as coisas ainda piores é que os consultores de investimentos, planejadores financeiros e corretores também não têm nenhum controle, e essa talvez seja a razão pela qual aconselham os investidores a "diversificar, diversificar e diversificar". A diversificação é necessária quando você não está no controle. Warren Buffett não diversifica porque investe para adquirir controle. Ele compra a empresa toda ou um número suficiente de ações que lhe permita deter o controle.

Donald e eu gostamos de empresas e de imóveis porque estamos no

controle. Mas o que controlamos? Grande parte da resposta pode ser encontrada no diagrama do demonstrativo financeiro que se segue:

Como empresários e investidores em imóveis, os seis controles que queremos deter são:

1. Receitas
2. Despesas
3. Ativo
4. Passivo
5. Administração>
6. Seguro

Quando falamos em educação financeira, estamos falando da educação que permite adquirir conhecimento sobre como controlar os seis fatores anteriores. O livro *Pai Rico, Pai Pobre* fala sobre como controlar esses seis elementos. Por exemplo, quando se trata de seguros, menciono a importância de se valer de estruturas societárias para blindar o patrimônio pessoal contra impostos e ações judiciais.

É o controle sobre esses seis elementos que realmente separa os ricos

dos pobres.

Outro exemplo de controle é a capacidade de maximizar as vendas e minimizar as despesas. Muitas pessoas são hábeis em minimizar despesas, mas poucas são hábeis em maximizar vendas. Essa é a razão pela qual, depois que voltei do Vietnã, em 1974, meu pai rico sugeriu que eu arrumasse um emprego que me ensinasse a vender. Ele disse: “Se você quiser ser um empresário, precisa aprender a vender.” É por isso que passei quatro anos na Xerox Corporation aprendendo a vender.

Quando alguém me pergunta qual é a primeira coisa a fazer para se tornar um empresário, recomendo que aprenda a vender. Muitos não seguem minha recomendação. Conforme diz Donald Trump, alguns indivíduos são vendedores natos, outros não. Mesmo se você não for um vendedor excepcional, pode aprender, se tiver vontade. Eu não era um vendedor nato, mas aprendi. Não sou o melhor *escritor*, sou um dos escritores que *vendem mais*.O que estudei sobre vendas me permite ter mais controle sobre a receita advinda de meus investimentos e dos livros que vendo. O mundo está repleto de escritores com mensagens excelentes – o problema é que eles não sabem vender. O preço de não ser capaz de vender é muito alto – preço mais alto que o do dinheiro.

Donald Trump e eu recomendamos e damos apoio ao setor de marketing de rede ou de vendas diretas principalmente em virtude do aspecto educacional dessas atividades. A maioria dessas empresas não só se concentra em treinar pessoas para serem donas de empresas, como também tem programas de desenvolvimento pessoal e treinamento em vendas. Escolha uma organização analisando mais o aspecto educacional do que o salarial. Esse é outro exemplo de investir mais em sua educação antes de investir seu dinheiro.

Se você não conseguir vender, terá pouco controle sobre sua receita, sobre a receita de sua empresa ou sobrea receita de suas propriedades. Ter o nome “Trump” estampado em um prédio não só aumenta as vendas como também o preço e o valor do imóvel. Isso significa poder de venda. Isso significa controle.

Você pode aprender a controlar seus investimentos por meio da educação. Se tiver controle, seus riscos serão reduzidos e o retorno sobre o investimento será mais alto.

A alavancagem pode se apresentar de várias formas. Pode ser representada por suas ideias. Os vencedores são cuidadosos com seu modo de pensar e não dizem: “Não sou capaz de fazer isso.” Ou: “Isso é muito arriscado.” Ou ainda: “Não posso arcar com isso.” Ao contrário, dizem: “Como posso fazer isso?” ou “Como posso reduzir os riscos?” ou: “Como posso arcar com isso?”
– Robert T. Kiyosaki

Falta de controle

Muitos indivíduos sentem-se impotentes porque não têm controle sobre seu trabalho. Conheço muitas pessoas que perderam o emprego não porque fossem incompetentes, mas porque a empresa foi vendida e elas foram demitidas.

Hoje, com tantos profissionais indo trabalhar em outros países, um número cada vez maior de pessoas sente que está perdendo o controle. É difícil sentir-se confiante quando se tem tão pouco controle sobre o emprego e sobre o salário e, assim, as pessoas investem em ativos como poupança, ações, títulos e fundos – ativos sobre os quais elas não têm qualquer controle.

Se o sistema educacional estivesse cumprindo seu papel, ensinaria aos jovens a diferença entre aprender a assumir o controle e caminhar sem ter controle sobre a própria vida.

Em resumo, existem três razões pelas quais a maioria das pessoas pensa que investir é arriscado, ou seja:

1. Têm pouca educação financeira
2. Fazem investimentos sobre os quais não têm qualquer controle, como poupança, ações, títulos e fundos
3. Ouvem conselhos sobre investimentos de vendedores que não têm controle sobre os investimentos que recomendam

A segunda etapa é o controle. Uma vez que você entenda o que irá alavancar, sua próxima tarefa é assegurar-se de que tem controle.

A visão de Donald

Os vencedores detêm o controle

Controle tem a ver com educação. Quanto melhor for sua educação financeira, mais rapidamente você terá condições de detectar as situa-

ções que são vantajosas e aquelas que não o são. Separar o joio do trigo torna-se mais fácil.

Como homem de negócios, tenho inúmeros interesses, e detenho o controle interessando-me ativamente por *todos* eles. Contrato profissionais qualificados e confio em que eles darão o melhor de si, mas procuro manter contato constante com eles, e minha porta está sempre aberta para recebê-los. Não exerço uma microadministração, mas sei que, em última instância, a responsabilidade é minha. Saber que a responsabilidade é minha significa que estou no controle — ponto.

A Trump Organization é a empresa privada número um de Nova York. Tenho orgulho desse fato e do trabalho que temos desenvolvido. Observe que eu disse "nós", pois muitos de meus colaboradores trabalham arduamente, e eu reconheço isso. Mas asseguro que permanecemos vencedores, pois eu mesmo estabeleço o padrão.

A vida é repleta de riscos. Não temos pleno controle — embora gostemos de pensar o contrário, mas podemos reduzir os riscos e aumentar nossa alavancagem procurando adquirir maior instrução, fazendo escolhas sensatas e mantendo uma atitude positiva. Muitos indivíduos fizeram grandes conquistas quando as circunstâncias eram, supostamente, totalmente desfavoráveis. Venceram porque decidiram tomar as rédeas de seu destino e se recusaram a desistir.

Uma forma de conservar o controle é ter sempre em mente o grande cenário. Quando as pessoas falam em "grande cenário", sempre me lembro de uma tapeçaria. Certa vez, alguém disse que, se você olhar o avesso de uma bela e inestimável tapeçaria, verá apenas um emaranhado de nós. Às vezes isso é tudo que as pessoas enxergarão,

pois ainda não viram o lado direito do *bordado*. Às vezeso destino trabalha dessa forma, portanto, não desista do controle, deixando sua própria tapeçaria — o projeto de sua vida — inacabada.

O poder da mente é a alavancagem definitiva.

– Donald J. Trump

Logo depois que ouvi essa analogia, alguém disse estar em palpos de aranha em relação a alguma coisa e, de repente, percebi que esse indivíduo não estava visualizando sua tapeçaria. Não estava enxergando o cenário como um todo. Quando lhe contei a história, ele ficou visivelmente aliviado. Às vezes é preciso olhar o reverso da tapeçaria. Isso o ajudará a mantero controle e o fará descobrir como lidar com pessoas e problemas. Você precisa ser capaz de controlar aquilo queo rodeia, para que não se veja em palpos de aranha.

Alguns sinônimos de controle sobre os quais devemos pensar são comando, autoridade, domínio e determinação. É possível que você não tenha controle sobre muitas coisas, mas pode começar por si mesmo. O poder da mente é, em última análise, a maior das alavancagens. Você tem um cérebro, portanto, use-o. Pode me chamar de fanático por controle, mas não aceito desculpas. Os vencedores tomam o controle assumindo a responsabilidade.

Sua visão

Faça uma análise de sua vida hoje. Você tem condições de escolher como passar o dia ou os outros lhe dizem como fazê-lo? Você decide como investir seu dinheiro, ou deixa que os outros decidam?

Sobre o que você detém controle?

____

____

Sobre o que você não detém controle?

____

____

Se você se tornar mais ativo quanto a sua educação financeira e seus investimentos, já sentirá que tem mais controle sobre sua vida. Se for um empregado e sentir que não tem controle, pense em exercer uma atividade de meio período (ou seja, estabeleça uma empresa cujo expediente seja de meio período) para mudar essa situação. Você se surpreenderá com a rapidez com que sua confiança aumentará, apenas por sentir que tem mais controle sobre sua vida.

CAPÍTULO ONZE

CRIATIVIDADE DOS HEMISFÉRIOS DIREITO E ESQUERDO DO CÉREBRO

A visão de Robert

Em termos simples, o lado esquerdo do cérebro (hemisfério esquerdo) é, em geral, associado ao pensamento linear ou lógico. Nos indivíduos que têm facilidade para leitura e para matemática normalmente considera-se que o hemisfério esquerdo é dominante. O lado direito do cérebro (hemisfério direito) é mais orientado para o aspecto espacial. Nos indivíduos que têm facilidade para artes, música e cores, o hemisfério direito é dominante. Na verdade, é preciso que ambos os lados funcionem, mas creio que você captou a ideia.

Por muitos anos tenho estudado o assunto educação e o mecanismo do aprendizado. Você sabia que, quando nascemos, nosso cérebro não é dividido? Somente quando chegamos aos quatro ou cinco anos é que nosso cérebro se divide em dois hemisférios – o direito e o esquerdo. Nosso sistema educacional é mais voltado para aqueles cujo lado esquerdo do cérebro é dominante.

Um lampejo de gênio

Quando criança, Winston Churchill dizia que sentia um súbito lampejo no cérebro que o deixava atordoado. Ele se sentava e ficava quieto por alguns momentos, e depois conseguia explicar o que experimentara. Os pesquisadores supunham que o lampejo da intuição tinha lugar no hemisfério direito do cérebro e, então, viajava ao longo de uma parte do cérebro conhecida como corpo caloso, atingindo o hemisfério esquerdo. Como a fala é associada ao hemisfério esquerdo, a teoria era que o lampejo inspirador saía do hemisfério direito e levava certo tempo para atingir o hemisfério esquerdo, finalmente permitindo que Churchill falasse sobre essa pitada de conhecimento intuitivo. Seria essa a forma como Deus, ou nosso Criador, envia novas informações a nós como espécie? Seria essa a teoria por trás do termo “*brainstorm*”?

Como sociedade, temos tendência a pensar que as pessoas cujo hemisfério esquerdo do cérebro é dominante são mais inteligentes, e aquelas

cujo hemisfério dominante é o direito são esquisitas. Costumamos dar mais valor às pessoas cujo lado esquerdo do cérebro é dominante do que àquelas cujo hemisfério dominante é o direito, normalmente pagando-lhes mais. Essa é a razão pela qual os contadores, advogados, médicos, dentistas e MBAs são, em geral, mais bem pagos na América corporativa.

Se é verdade que, como sociedade, até pouco tempo éramos inclinados a atribuir maior valor financeiro às pessoas cujo hemisfério cerebral dominante é o esquerdo, agora essa tendência talvez esteja mudando. Em seu livro *A Revolução do Lado Direito do Cérebro*, Daniel Pink fala sobre a mudança de valores em relação ao cérebro: se antes as pessoas cujo hemisfério dominante era o esquerdo eram mais valorizadas hoje está ocorrendo o contrário – as pessoas cujo hemisfério dominante é o direito estão sendo mais valorizadas. Ele afirma:

> "O futuro pertence a um tipo muito diferente de indivíduo, com um tipo de inteligência muito diferente – criadores e enfatizadores, reconhecedores de padrões e criadores de significado. Esses indivíduos agora colherão as melhores recompensas da sociedade e partilharão de suas maiores alegrias."

A criatividade o torna rico

Compreender as funções de ambos os hemisférios do cérebro é importante porque a criatividade tem o poder de nos tornar muito ricos. Acho interessante que os investimentos feitos pela maioria das pessoas – como investimentos em poupança, ações, títulos e fundos mútuos – não exijam criatividade. Na verdade, como um investidor comum, se você tentar ser criativo, poderá terminar na cadeia. O governo federal, por meio de órgãos como a CVM (Comissão de Valores Mobiliários), tornou-se o cão de guarda contra qualquer tipo de criatividade. São necessários ambos os lados de seu cérebro para que você seja bem-sucedido. Assumir o controle e ser criativo exigem tanto educação financeira como experiência. A CVM fica de olho nas pessoas que negociam com esse tipo de investimentos – como banqueiros, corretores de ações e planejadores financeiros –, a fim de assegurar a obediência às regras. De muitas maneiras, investimentos como poupança, ações, títulos e fundos são perfeitos para indivíduos cujo lado esquerdo do cérebro é dominante.

Por outro lado, imóveis e empresas são ideais para indivíduos cujo lado

dominante do cérebro é o direito. Na verdade, quanto mais criativo você for, maiores suas chances de enriquecer. Eis alguns exemplos de criatividade:

1. Se eu abrir uma poupança ou investir em renda fixa, o retorno não depende de mim. Em negociações com imóveis, muitas vezes é possível que eu determine o retorno.
2. Quando se trata de receita, posso aumentar ou diminuir minha receita gerada por imóveis ou negócios conforme ache conveniente, na medida do possível. No caso de ações, títulos e fundos, são outros que determinam a receita que você deve receber.
3. Posso mudar o uso de um ativo representado por uma propriedade. Por exemplo, se eu analisar 40ha de terra como agricultor, talvez esteja disposto a pagar $1 mil por hectare. Se eu analisar esses mesmos 40ha como incorporador, posso mudar o zoneamento, o que faria com que o mesmo lote de terra passasse a valer $10 mil o hectare.
4. Posso valer-me de meus contatos e de "informações privilegiadas" para negociar parte de uma propriedade ou uma pequena empresa. Se eu usar esse tipo de "informação privilegiada" para negociar títulos ou ações, talvez esteja praticando uma ação ilegal.
5. Posso pegar uma propriedade em mau estado de conservação, dar alguns toques decorativos, como, por exemplo, uma pintura, e aumentar seu valor.

E a lista não termina aí. Quanto você ganha e como ganha é algo que está restrito apenas à sua criatividade quando você tem controle sobre seus negócios ou suas propriedades.

1. Em uma empresa, posso contratar e despedir gestores. Se uma ação ou fundo tiver uma equipe administrativa ineficiente, tudo que poderei fazer será vender as ações ou as quotas do fundo e procurar uma administração melhor.
2. Em uma empresa, posso mudar meu modelo de negócio. No momento, estamos estabelecendo três novas divisões na minha empresa *Rich Dad*. Estamos implementando uma divisão dedicada diretamente a escolas, um departamento de seminários regionais e um sistema de franquia que comercializa diretamente com o consumidor.

3. Em uma empresa, você pode criar novas marcas. Além da marca *Rich Dad* (*Pai Rico*), estamos criando duas novas: a primeira é *Rich Woman* (*Mulher Rica*), lançada por Kim, minha esposa, e a outra é *Rich Family,* lançada por Sharon Lechter, minha sócia.

Conforme já disse, a lista é infindável. Na verdade, exige que ambos os lados do cérebro sejam bem desenvolvidos. É necessária a combinação do lado esquerdo do cérebro (para habilidades matemáticas e com as palavras) e do lado direito (para a criatividade) para que uma pessoa seja bemsucedida.

Assumir o controle por meio da criatividade exige educação financeira e experiência. Talvez você tenha constatado que Donald Trump é muito criativo e que detém o controle – ambos os fatores contribuem para seu sucesso. Uma vez que esteja no controle, seja criativo.

A visão de Donald

Lampejos

Os comentários de Robert sobre controle e criatividade me lembraram algo que pode se assemelhar a um desses lampejos sobre os quais ele estava falando. Neste caso, é um lampejo de memória, mas creio que vale a pena mencioná-lo. Em uma parte anterior deste livro, Robert descreveu suas visitas a meus escritórios no Trump Tower; uma coisa que não mencionei é a aparência de *seus* escritórios: são o epítome do controle e da criatividade. Não estou falando do escritório em sua casa, em Scottsdale, Arizona, que fica perto da piscina e de uma excelente biblioteca.

Quando penso no projeto dos escritórios da *Rich Dad,* fica absolutamente claro por que os livros de Robert e seus muitos outros empreendimentos têm sido um sucesso tão grande — ele tem controle criativo. Seu escritório em Scottsdale é absolutamente funcional; tem um estúdio de áudio e vídeo e é extremamente compacto, considerando-se o escopo dos negócios gerados a partir dali. Percebi, imediatamente, que Robert e sua equipe sabiam o que estavam fazendo. Em resumo, se você sabe o que está fazendo, não precisa de muito espaço para desenvolver suas atividades.

De forma semelhante, quando as pessoas visitam meu escritório central na Trump Organization, ficam surpresas ao ver como é, na verdade, pequeno.

Desenvolvemos uma série de atividades ali porque não permitimos desperdício, por exemplo, com excesso de funcionários, de equipamentos ou espaço ocioso. Todos sabem o que devem fazer, e não perdem tempo. Sei que meu nome é sinônimo de luxo, mas isso é porque, para começo de conversa, sabemos como trabalhar para poder viver em meio ao luxo. É difícil ser criativo quando as coisas ficam grandes demais para serem controladas, e é difícil controlar aquilo que fica fora de nosso alcance.

Robert diz também que a criatividade o torna rico. Ele está absolutamente certo! E eis outra razão para isso: as pessoas criativas não precisam ser motivadas por ninguém — têm automotivação. Prestam atenção a tudo e usam o potencial máximo de ambos os lados de seu cérebro. *Buscam* inspiração, em vez de esperar por ela. E usam seu cérebro da melhor maneira possível.

A criatividade e o controle >andam *pari passu*.
– Donald J. Trump

Alguns anos atrás, li um artigo sobre os candidatos ideais para as faculdades de medicina: os graduados em música. Isso se deve ao fato de que ambos os hemisférios de seu cérebro são igualmente desenvolvidos, pois a música tem a ver com a matemática e, ao mesmo tempo, exige criatividade. Exige também disciplina e longas horas de prática — uma grande combinação de atributos para alunos de escolas de medicina.

A criatividade também está relacionada à intuição, algo em que acredito. Algumas coisas são simplesmente inexplicáveis, mas a mente criativa consegue compreendê-las e colocá-las em uma forma tangível. Quando estou trabalhando em um projeto, fico muito concentrado, mas permaneço aberto a novas ideias e, com isso, a inspiração pode chegar. Às vezes, não sei exatamente por que algo está errado, mas sinto que está. Por exemplo, quando eu estava construindo o Trump Tower, algumas pessoas me diziam que deveríamos colocar alguns quadros no salão de entrada. Adoro quadros, mas isso me parecia fora de moda. Eu queria algo mais original. O prédio tinha um imenso átrio, e eu queria uma cascata. Uma cascata teria cerca de 25m de altura e sua construção custaria por volta de US$2 milhões, mas era algo fantástico. Combinava com o espaço.

O pensamento inovador pode dar resultados magníficos. Quando

comprei Mar-a-Lago, em Palm Beach, era uma residência particular. Pertencera a Marjorie Merriweather Post e, mais do que qualquer outra coisa, assemelhava-se a um palácio veneziano. Era uma obra de arte; enorme, tinha 118 quartos e ficava em um terreno de 8ha que dava vista para o Oceano Atlântico e para o Lago Worth. Eu a restaurei mantendo suas características e sua grandiosidade original, e cheguei à conclusão de que teria grande utilidade pública como clube; agora o Clube Mar-a-Lago é uma próspera adição à história viva de Palm Beach. Aqueles que são proprietários de uma casa sabem como seria dispendioso manter uma com 118 quartos, portanto, podem ver as vantagens financeiras de eu ter transformado a propriedade em um clube. Mas essa propriedade continua a ser minha segunda casa, e eu a trato dessa forma — e essa é outra razão para seu tremendo sucesso. Ela exige cuidadosa manutenção, e considero cada detalhe importante.

A criatividade e o controle andam *pari passu* para gerar resultados melhores, e é assim que deve ser. Portanto, comece a dar atenção a ambos os lados de seu cérebro e você começará a enxergar alguns resultados.

Sua visão

Você é uma pessoa criativa? Em capítulos anteriores deste livro falamos sobre resolução de problemas. Quando você soluciona um problema, está sendo criativo – está criando uma solução.

Alguma vez você já teve uma grande ideia? É claro que sim! Você já ganhou dinheiro com uma grande ideia?

Se for o caso, parabéns! Leve adiante o processo.

Se você ainda não teve uma grande ideia, pense em uma forma de despertá-la, alavancá-la e manter controle sobre ela!

Alguma vez você já usou a criatividade para resolver um problema ou desafio?

CAPÍTULO DOZE

PENSE GRANDE – PENSE EM EXPANDIR

A visão de Robert

Uma das marcas registradas de Donald Trump é a atenção que ele dá a “pensar grande”. Sem dúvida, ele pratica o que prega. Se você tem alguma dúvida a respeito de sua capacidade de pensar grande, tudo que precisa fazer é ir a Nova York e contar o número de arranha-céus que levam seu nome.

Tenho tido o privilégio de ouvi-lo falar sobre pensar grande, e a cada vez ele lança uma ideia nova e amplia minha maneira de pensar. Se você tiver a oportunidade de ouvi-lo falar sobre “Pensar Grande”, agarre a oportunidade. Se tiver a chance de ouvi-lo falar sobre isso uma segunda vez, não deixe a oportunidade passar.

Embora meu pai rico não costumasse falar sobre “pensar grande”, ele nos transmitiu o conceito. Em vez disso, as palavras que ele usava frequentemente eram “alavancagem” e “expansão”. Quando ele explicava ao filho e a mim a diferença entre alavancagem e expansão, usava a franquia do McDonald’s como exemplo. Ele dizia: “Quando Ray Kroc comprou o McDonald’s dos irmãos McDonald, ele alavancou a si próprio. Quando estabeleceu a franquia do McDonald’s, expandiu sua alavancagem.”

Quando Ray Kroc comprou a barraca de hambúrgueres, alavancou a si próprio, pois o negócio de hambúrgueres dava dinheiro com ou sem ele. E é nesse ponto que a maioria dos donos de negócios pertencentes ao quadrante A para, não ampliando seu negócio. Quando Ray Kroc desenvolveu um sistema de franquia para seu pequeno negócio, expandiu o negócio de hambúrgueres para o quadrante D.

Talvez você tenha percebido que usei as palavras “sistema de franquia”, em que a palavra-chave é sistema. No livro *Empreendedor Rico*, escrito para empresários, falo extensivamente sobre o Triângulo B-I. Esse triângulo é o diagrama que meu pai rico usava para concentrar meu pensamento, e que faz com que eu me lembre das oito partes que constituem um negócio.

As estatísticas mostram que nove entre dez empresas recém-estabelecidas fecham suas portas nos primeiros cinco anos. E, entre aquelas que sobrevivem, novamente nove entre dez fecham as portas no décimo ano (observe novamente a regra dos 90/10).

Muitos empresários fracassam simplesmente porque uma ou mais das oito peças do Triângulo B-I é fraca ou inexistente. Sempre que observo uma empresa lutando para sobreviver, uso o Triângulo B-I como referência analítica.

Observe que a palavra *produto* é usada para rotular a seção menor e que a palavra *missão* compreende uma das seções maiores – é a base do Triângulo. Isso acontece porque o produto é o elemento menos importante do Triângulo B-I, e a missão, o mais importante. Vezes sem conta, encontro um indivíduo que quer se tornar empresário e me diz: “Tenho uma ideia para um novo produto excelente.”

Em geral respondo perguntando: “E qual é sua missão?”

Com muita frequência a resposta é: “Bem, ganhar dinheiro.” Na maioria dos casos, o negócio tem poucas chances de sobrevivência.

A missão é a parte mais importante da empresa. É a alma do negócio, o coração do negócio. Sem alma e sem coração, muitos empresários não conseguirão ser bem-sucedidos porque a estrada que têm pela frente é difícil. O mundo está repleto de grandes produtos que não deram certo. Os produtos não dão certo simplesmente porque não têm o poder do Triângulo B-I por trás deles.

Ao analisar as empresas mais bem-sucedidas, muito provavelmente você encontrará um completo e vibrante Triângulo B-I em ação. A grande empresa precisa ter uma grande missão, grande liderança, uma equipe de gestores competentes que trabalham em sintonia, excelente fluxo de caixa e de

financiamento, vendas bem estruturadase eficazese comunicações de marketing, sistemas que funcionem de forma eficaz, documentos jurídicos claros e bem organizados e, naturalmente, um grande produto.

Muitos de nós podemos fazer um hambúrguer melhor do que o do McDonald’s, mas poucos conseguiríamos estabelecer um sistema de negócios melhor do que o do McDonald’s. O que novamente nos faz relembrar a palavra *sistemas*. Uma das maiores diferenças entre um proprietário de uma empresa pertencente ao quadrante A e um proprietário de uma empresa pertencente ao quadrante D são os sistemas. Normalmente, o proprietário de uma empresa pertencente ao quadrante A representa o sistema, razão pela qual ela não pode se expandir.

A missão é a parte mais importante da empresa.
É a alma, o coração do negócio. Sem alma e sem coração,
muitos empresários não conseguirão ser bem-sucedidos,
simplesmente porque a estrada que têm pela frente é difícil.
– Robert T. Kiyosaki

Muitas empresas dependem de *pessoas*. O McDonald’s depende de *sistemas*,e tem sistemas bem projetados. Independentemente de sua localização, você sempre encontra a mesma qualidade no McDonald’s. Mais importante ainda, seus sistemas de negócios são, em geral, operados por pessoas que têm apenas o ensino médio. E esses sistemas são bons e sólidos.

Já vi muitas empresas que contam com executivos de primeira linha, pessoas extremamente instruídas e bem pagas que trabalham muito e realizam pouco.

Na maioria dos casos, esse tipo de empresa concentra-se principalmente em pessoas, não no desenvolvimento de sistemas eficientes. Uma equipe com altos salários não será bem-sucedida sem sistemas eficientes.

Qual é a diferença entre um empresário e um CEO? Explicando a questão da forma mais simples possível, um empresário é como um indivíduo que constrói um excelente carro de corrida. Um CEO é como o piloto do carro de corrida. Se você tiver um excelente piloto, mas um carro mal projetado, o grande CEO perderá todas as corridas. Raramente encontramos empresários que são excelentes CEOs. Donald Trump é uma dessas pessoas, da mesma forma que Bill Gates, Michael Dell e Steve Jobs. Esses homens

têm capacidade de construir excelentes carros de corrida e de pilotá-los.

Na *Rich Dad*, temos três CEOs e três construtores de carros de corrida, representados por Kim, Sharon e eu. Sharon é excelente tanto em termos de projetar carros de corrida como de pilotá-los. Kim e eu nos damos melhor pilotando-os, mas também projetamos partes dos carros. Costumo dizer que eu sou a buzina da *Rich Dad*,e Sharon,o motor. Eu diria, com certeza, que a *Rich Dad* é um empreendimento em *equipe*.

Em resumo

Conheço vários indivíduos que se tornaram muito ricos no quadrante A. Muitos são proprietários de pequenas empresas e são excelentes construtores e pilotos de pequenos negócios. Existem também pessoas nos quadrantes E e A que ficaram muito ricas vinculando-se a negócios no quadrante D. Por exemplo, Tiger Woods pertence ao quadrante A (e no seu caso, A significa astro, autônomo ou ás), mas grande parte de sua fortuna vem de sua participação em empresas pertencentes ao quadrante D. O mesmo é válido para alguns astros do cinema. Eles pertencem ao quadrante A, mas associados a empresas do quadrante D, como a Sony ou a Warner Bros.

Donald diz “Pense grande”, constrói prédios gigantescos e produz megassucessos para a televisão. Meu pai dizia que era necessário expandir, e ele queria dizer expandir da forma como o McDonald’s fez. Ambas são formas de pensar grande e de expandir.

Você está começando a entender por que a regra dos 90/10 do dinheiro funciona?

Os 10% que ganham 90% do dinheiro fazem coisas que 90% das pessoas não fazem.

A visão de Donald

Pense sempre em expandir

A explicação de Robert sobre “Pensar Grande, Pensar em Expansão” é excelente e muito pertinente. Mas vamos desenvolvê-la um pouco mais. Não vamos apenas pensar grande, vamos pensar de forma abrangente. Para os empresários, pensar de forma abrangente inclui enxergar o que é possível e fazer com que isso aconteça. Os empresários têm visão, e a chamam de bom senso e algo inevitável. O restante do mundo dá a isso o nome de inovação.

Recentemente li, com interesse, algo sobre uma inovação que me foi atribuída. Fiquei surpreso, pois nunca havia pensado naquilo como inovação, mas apenas como uma forma de combinar dois elementos que poderiam funcionar juntos. Anos atrás, quando eu estava construindo o primeiro *Trump International Hotel & Tower* na Central Park 1 West, o antigo Gulf Western Building, que se envolvera em algumas dificuldades, achei que talvez fosse uma boa ideia transformá-lo em um condomínio e hotel ao mesmo tempo. O empreendimento acabou sendo um tremendo sucesso e desde então foi duplicado por mim e por muitos outros.

Portanto, muitas vezes a inovação realmente resulta do bom senso aliado à maneira criativa de pensar. O empreendimento é criativo, mas constitui mais uma montagem inovadora do que qualquer outra coisa.

Eu estava lendo sobre o jovem compositor americano, Jonathan Dawe, que tem atraído as atenções com suas inovações. James Levine, famoso maestro do Metropolitan Opera, descobriu alguns dos trabalhos de Dawe e os apresentou pela primeira vez este ano. Ocorre que Dawe gosta de música do início do período renascentista, e descobriu um jeito de combiná-la à geometria fractal inventando algo novo com base em algo antigo. Sua inventividade deriva de uma "colisão de influências", a mesma coisa à qual atribuo meu êxito com o conceito de combinar um hotel e uma torre. Pode parecer um exagero comparar uma composição clássica à incorporação de imóveis, mas se você dedicar um pouco mais de tempo à análise da situação, verá que existem mais coisas em comum do que você poderia inicialmente imaginar.

Certa vez alguém disse que minha vida assemelha-se a uma ópera. Achei que essa era uma analogia incomum, e decidi aprender mais sobre óperas. Como muitas outras coisas, a ópera originou-se na Grécia e mais tarde foi levada para Florença, sendo que a primeira ópera foi apresentada em Veneza. Considerando o nível do som em meu escritório, já que não uso interfones, às vezes é possível estabelecer uma correlação com a ópera. E como estudei os gregos, posso entender essa parte também. Portanto, imagino que quando a influência grega se entrelaçou à música que estava sendo composta no século XVII na Itália, essa forma de arte estava prestes a se tornar realidade. Algumas coisas levam séculos para evoluir. Eu continuo evoluindo, portanto, fico satisfeito com o fato de minha vida ser comparada a uma ópera, embora assistir a uma ópera seja algo que simplesmente não consigo fazer. Ainda não consigo substituir as comparações com o beisebol

que utilizo em meu livro. Mas sempre acreditei que é possível respeitar alguma coisa sem ter necessariamente de abraçá-la.

Beethoven foi outro compositor inovador. Deixou as pessoas completamente surpresas ao decidir acrescentar vozes à sua pesada Nona Sinfonia. Hoje todos conhecemos a *Ode à Alegria* e não conseguimos imaginar essa obra sem as vozes, mas, naquela época, a colocação de vozes foi considerada inovação. Provocou a maior sensação. Mas não aconteceu da noite para o dia — Beethoven criou trechos para essa sinfonia em 1811, que foi apresentada pela primeira vez em 1824. Essas ideias ficaram maturando por 13 anos. Eu diria que Beethoven pensou grande durante um bom tempo.

> Pensar sempre em expandir inclui enxergar o que é possível e fazer com que isso aconteça.
> – *Donald J. Trump*

Pensar sempre em expandir é apenas outra forma de inovar. Às vezes eu me pergunto: o que mais eu poderia incluir em meu processo de raciocínio para torná-lo mais abrangente? Existe algo que eu possa acrescentar que poderia aperfeiçoar o projeto ou a ideia que está girando em minha cabeça? Muitas vezes digo a mim mesmo que alguma coisa ainda não está absolutamente certa, pois esse raciocínio automaticamente abre a porta para que outras ideias venham à tona e se consolidem.

"O que não estou enxergando? O que ainda é possível fazer?" Às vezes as respostas acabam gerando ideias inovadoras. Não é necessário um processo secreto, mas é um processo, e exige concentração.

Recentemente, Robert, Kim e Sharon me visitaram em meu clube de golfe na Califórnia.

Contei a eles outra história sobre cadeiras. Meu clube tem um belo salão de baile que dá vista para o Oceano Pacífico e para o campo de golfe número um da Califórnia, mas acomodava menos de 300 pessoas. Não tínhamos condições de organizar muitos eventos (como festas de casamento) porque nossa capacidade era reduzida, por isso, a sugestão de minha equipe administrativa foi que deveríamos ampliar o prédio. Mostraram-me planos para reformar e ampliar o salão de baile que custariam milhões de dólares e exigiriam muito tempo. Teríamos de lidar com o processo de permissão e fechar as portas por vários meses durante a reforma, e perderíamos milhões

de dólares em receita — além de despender milhões de dólares com a reforma.

Enquanto estávamos reunidos olhando o salão de baile, observei que uma mulher estava tendo problemas para sair de sua cadeira. A cadeira era muito grande, e a mulher não conseguia afastá-la da mesa para ficar de pé. Na verdade, o salão estava repleto dessas enormes cadeiras. De repente, tive uma visão: precisávamos de cadeiras novas — de cadeiras menores!

Essa ideia não só me fez economizar milhões de dólares, como também me fez ganhar dinheiro. Arrecadamos mais dinheiro vendendo as antigas cadeiras do que gastamos na compra de novas cadeiras douradas Chivari. Agora temos condições de acomodar mais de 440 pessoas confortavelmente, e aumentamos o número dos grandes eventos que organizamos, bem como a receita que arrecadamos. Não foi necessária nenhuma ampliação do prédio, e nossas atividades não precisaram ser interrompidas. Assim, transformei em lucro algo que poderia ter me custado milhões!

Esse é o primeiro passo para se alcançar o status de visionário — enxergar alguma coisa e saber que ela pode ser diferente ou melhor.

Conforme disse antes, aprenda suas lições a partir do maior número possível de fontes. Pense e aprenda de forma abrangente. Não é dispendioso, e poderá lhe proporcionar grandes retornos.

Sua visão

Pense de forma criativa e depois alavanque essa criatividade

Você se sente confortável no mundo em que vive? Tente imaginar a expansão de seu mundo, incluindo nele novas aventuras, novos amigos e novos lugares. À medida que você se expõe a novas experiências, gera novas ideias. Você vê novos problemas para os quais poderá encontrar soluções. E descobrirá como usar essas soluções para ajudar muitas outras pessoas.

Isso tudo deriva da expansão de seu mundo e de sua visão. Pense e viva de forma mais abrangente!

Colocando de lado qualquer receio ou risco, o que você imagina?

____

Qual é a área de sua vida em relação à qual você poderia pensar de forma mais abrangente? Mencione essa forma abrangente de pensar:

____

O que você pretende fazer a respeito?

____

CAPÍTULO TREZE

FICAR MUITO RICO É PREVISÍVEL – NÃO ARRISCADO

A visão de Robert

Antes de prosseguir, vamos analisar rapidamente o processo:

1. Eu/Você
2. Alavancagem
3. Controle
4. Criatividade
5. Expansão

Muitas pessoas hoje estão enfrentando dificuldades financeiras ou não estão progredindo simplesmente porque não vão além do “Eu/Você”. Muitos indivíduos, alguns bastante instruídos, trabalham muito durante a vida toda, mas sem muita alavancagem. Nunca exploram nem implementam as forças que os cercam.

Essas pessoas têm pouco ou nenhum controle sobre seu trabalho, seu salário ou seus investimentos. Muitos não têm permissão para expressar a criatividade no trabalho ou em seus investimentos. Simplesmente fazem o que lhes é recomendado, seja na área profissional ou na área financeira. E quando se trata de expandir, tudo que sabem é conseguir outro emprego, procurar um segundo emprego ou esperar por uma promoção ou aumento.

Muitos se tornam presas desse círculo porque foi isso que aprenderam na escola. Fazer qualquer outra coisa seria arriscado. Eles têm receio de perder o pouco controle que conquistaram. Trabalham por menos porque têm medo de ser despedidos se pedirem aumento. Eles se adaptam em vez de exercer sua criatividade porque temem provocar ondas ou tentar algo ro a alguém que, esperam, seja um especialista, e não procuram aprender alguma coisa sobre investimentos que lhes possa ser útil. Ficam presos em um emaranhado de dúvidas, receios e conhecimento limitado sobre negócios e dinheiro. Têm medo de assumir riscos e pensam que boa parte da vida é arriscada.

Muitos consultores de investimentos, jornalistas financeiros e profissionais de vendas aproveitam-se desse receio de correr riscos e lhes vendem os investimentos mais arriscados. Na verdade, acreditam que economizar dinheiro é seguro e investir a longo prazo em renda fixa é seguro, não arriscado.

Para tornar as coisas ainda piores, muitas dessas pessoas (bem como seus "especialistas financeiros") pensam que o que Donald Trump, Warren Buffett e eu fazemos é arriscado. Nada poderia estar mais longe da verdade. Donald Trump e Warren Buffett ganham rios de dinheiro simplesmente porque sabem que o resultado final de seus esforços é *previsível* –o oposto de arriscado.

Enriquecer é previsível

Além de usar o McDonald's como exemplo, meu pai rico citava um plantador de maçãs para fazer referência a outro modelo de previsibilidade. Ele me contou a história de um agricultor que começou com cerca de meio hectare de macieiras. "Plantar esse primeiro meio hectare foi difícil", dizia meu pai rico. O agricultor não tinha muito dinheiro, e as macieiras levavam tempo para crescer. Depois de alguns anos, as maçãs apareceram e o agricultor as vendeu. Com esse lucro, comprou mais um hectare e plantou mais macieiras. Em pouco tempo, ele tinha mais de 50ha de macieiras, todas produzindo. O agricultor começou devagar, mas sabia que, se continuasse com seu trabalho, logo seria um homem muito rico. Embora esse fosse um exemplo muito simples, ajudou-me muito.

"Sim, mas o que dizer das pragas e da seca?", alguns poderiam perguntar. É uma pergunta pertinente, e os proprietários de negócios bemsucedidos não acham que as coisas serão sempre perfeitas. Por exemplo, todos os donos de lojas sabem que existem roubos tanto da parte dos clientes como dos funcionários. Em suas projeções, uma empresa bem-sucedida conta com verbas contingenciais para cobrir essas perdas e implementa sistemas para controlá-las e minimizá-las.

Posso ouvir alguns céticos dizendo: "Sim, mas se você plantar muitas macieiras e sua produção for grande, o preço da maçã cairá." Sem dúvida, isso é verdade. Reduzir os preços é o objetivo do capitalismo competitivo. Sem ele, não gozaríamos de um padrão de vida mais alto a um preço razoável.

A questão é: uma vez que você compreenda a previsibilidade,

conseguirá vê-la em todos os lugares. Poderá observá-la toda vez que passar em frente a um McDonald's, toda vez que vir uma calça jeans da Levi's. Quando você para em um posto de gasolina para encher o tanque, essa é uma ação previsível, mesmo no jogo *Banco Imobiliário*. Caso você se lembre, uma casa lhe paga um valor muito alto. Se você acrescentar duas casas, ganhará mais, e se converter quatro casas em um hotel vermelho, ganhará mais ainda. Uma vez que você compreenda a previsibilidade, você a verá por toda parte. E sempre que você enxergá-la, compreenderá por que alguém ou alguma empresa está ganhando rios de dinheiro sem correr muitos riscos.

Agora talvez você entenda melhor por que me sinto frustrado quando ouço as pessoas dizerem: "Investir é arriscado." Ou quando ouço um planejador financeiro dizer a alguém que negócio seguro é investir em poupança e em renda fixa. Em minha opinião, isso apenas demonstra falta de treinamento financeiro e baixo QI financeiro.

Donald Trump não ganha seus bilhões construindo apenas um prédio; ele constrói muitos prédios ou constrói um prédio com centenas de conjuntos e os vende. Sua fórmula de sucesso se encaixa na fórmula que acabei de descrever. Ele alavanca, controla, cria, expande e faz previsões. Embora sempre exista certo risco, ele confia em seus projetos, pois está sempre no controle do processo.

Quando faço investimentos, adoto o mesmo processo. Por exemplo, quando adquiro um prédio, acredito que receberei os quatro tipos de receita que se seguem:

1. Receita do aluguel
2. Receita da depreciação (também conhecida como fluxo de caixa fantasma)
3. Amortização (meu inquilino paga meu empréstimo)
4. Valorização Coloco a valorização em último lugar porque é o elemento menos importante entre todas as receitas.

Contudo, para a maioria dos investidores, a valorização (ganhos de capital) é a única receita que interessa quando investem. Por exemplo, quando um indivíduo compra uma ação por R$5 e espera que esta atinja R$12 para vendê-la, ele a está vendendo pela valorização ou ganhos de capital. O mesmo é válido para pessoas que compram e vendem imóveis.

Você precisará de ambos os lados do cérebro para alcançar o sucesso.
Assumir o controle e ter criatividade exigem tanto educação financeira como experiência.
– Robert T. Kiyosaki

Muitas pessoas disseram que fundar empresas de exploração de petróleo e de mineração de ouro e prata era um negócio arriscado. Embora *existisse* certo risco, no meu caso foi muito pequeno. Consegui mitigar os riscos porque sei que todos usamos – consumimos – petróleo e gás. Isso é uma coisa previsível.

Eu sabia também que o valor do ouro e da prata poderia subir. Como eu sabia?

Porque eu sabia que os políticos que governam os Estados Unidos não parariam de gastar, de tomar dinheiro emprestado e de emitir moeda. Portanto, nesse caso, não era o ouro ou a prata que eram previsíveis – era a incompetência financeira dos líderes políticos americanos. Eles não solucionam os problemas – simplesmente os empurram com a barriga e fazem com que se tornem mais sérios. Eles têm conduta previsível. E não faz diferença de que partido político sejam.

Conclusão

Aperfeiçoar sua educação financeira permitirá que você atinja o ponto em que enriquecer se tornará previsível. Uma vez que a pessoa adquira educação financeira e experiência e compreenda o que significam alavancagem, controle, criatividade, abrangência e previsibilidade, a vida parecerá diferente – pelo menos em meu caso isso ocorreu.

Quando eu era criança, meu pai rico me fazia jogar *Banco Imobiliário* vezes sem conta. À medida que eu jogava, aprendia e entendia o poder da alavancagem, do controle, da criatividade, da previsibilidade e da abrangência. De repente, certo dia, após jogar no mínimo pela milésima vez, minha mente teve um vislumbre do futuro – um futuro de grande riqueza. Creio que eu tinha uns 15 anos naquela época, e isso criou um problema. Como eu conseguia enxergar um mundo diferente, não mais podia ser iludido pela ideia de que a vida era arriscada, e que era necessário ter um emprego seguro, para que a empresa ou o governo tomasse conta de mim. No

momento em que enxerguei um futuro diferente, não mais encarei a vida como algo arriscado, mas como algo empolgante, e isso fez enorme diferença em minha vida.

A visão de Donald

Na maioria dos casos, os ricos ficam mais ricos porque, para começo de conversa, é mais fácil investir quando você tem dinheiro. Você pode cometer erros e perder dinheiro, mas a probabilidade é que, se tiver dinheiro e for um investidor sério, ganhará dinheiro.

Esse não é um cenário arriscado. Estar preparado para o que você pretende fazer diminui o fator de risco dos investimentos. Mas reduzir o fator medo não deve ser deixado para os consultores de investimentos — primeiro você precisa aprender pela própria experiência, para que não fique à mercê de "bons conselhos". Se você quer ser plenamente testado, faça você mesmo a prova.

Existem alguns grandes consultores financeiros que fizeram a própria fortuna, bem como a de outras pessoas, porque sabiam o que estavam fazendo. Eles conhecem o mundo das finanças suficientemente bem para apresentar um excelente desempenho e acertar na mosca quando se trata de prever tendências. O que eles fazem tem fator de risco limitado em virtude de sua experiência e capacitação.

A razão pela qual este capítulo é intitulado *Ficar Muito Rico é Previsível* é que as palavras *muito rico* indicam que você já tem dinheiro com o qual trabalhar.O fator decisivoé se você vai ou não deixar seu dinheiro trabalhar para você para que se torne *muito rico*. Aqueles que sabem como fazer isso têm boas chances de ingressar na liga dos *excepcionalmente ricos*.

O maior risco que todos enfrentamos é não progredir com aquilo que aprendemos.
– *Donald J. Trump*

Quando construo um novo prédio, analiso o fator risco, que, no meu modo de entender, significa se o investimento será ou não lucrativo. Não gosto de correr grandes riscos, particularmente quando tenho condições de fazer algumas previsões em minha cabeça. Quando decidi implementar pela

primeira vez a ideia da combinação apart-hotel, já conseguia enxergar como a combinação poderia comprovar a presença de uma zona de conforto adicional, pois os proprietários dos condomínios poderiam também participar do sucesso do hotel. Eu sabia que isso teria um grande apelo para os investidores e proprietários, pois fiz as contas e cheguei à conclusão de que a ideia me atrairia como homem de negócios, independentemente de eu ser o construtor ou o investidor. O fator de risco, tanto no meu caso como no deles, havia diminuído. O empreendimento se tornou mais previsível, mas confesso que fiquei surpreso com a dimensão do sucesso da ideia.

Meu pai sempre dizia que certas coisas são previsíveis, e que o trabalho inteligente sempre gera resultados inteligentes. Ele trabalhava com afinco e dizia que fazer as coisas de modo inteligente desde o início economizava tempo. Desde a mais tenra idade, aprendi a avaliar as coisas primeiro em minha mente, antes de sair a campo e experimentar para ver se dariam certo. Isso demandou muitas suposições fora do processo e, portanto, envolveu muito risco. Mas também me poupou muito tempo e dinheiro.

A alavancagem que tive foi o conhecimento sobre construção e a sorte de ter bons instintos. Também estudei a área de imóveis durante muitos anos. Há alguns anos, quando percebi que estava saturado com o fato de Nova York gastar anos e muitos milhões de dólares tentando reconstruir o Wollman Rink, no Central Park, fiz uma previsão do tempo que levaria para fazer a reforma e de quanto iria custar. E acertei. Consegui realizar a obra em poucos meses, e ela ficou US$750 mil abaixo do orçamento. No meu modo de pensar, isso era previsível, e me engajar nesse empreendimento não foi arriscado. A constatação de que a reconstrução do rinque nunca teria fim foi um risco para a minha saúde.

Tornar-se *muito* bem-sucedido pode também ser previsível — particularmente se você está disposto a correr um risco ocasional. Mark Burnett precisou me convencer a fazer *O Aprendiz*. Ter meu próprio *reality show*> era um novo território para mim e as desvantagens de apresentar um novo show na televisão não são uma coisa que particularmente me atraía: 95% dos novos shows da televisão não emplacam. Eu já era bastante conhecido, mas, depois de *O Aprendiz,* tornei-me celebridade. Os bons estavam lá, e trabalharam a meu favor. A mesma coisa é válida em relação ao dinheiro.

O que Robert diz a respeito de alavancagem, controle, criatividade, expansão e previsibilidade é verdadeiro. Ser eclético e estar alerta em todos

esses níveis é empolgante e produzirá resultados. Se as pessoas acham que é arriscado, que o considerem assim. Para mim, é um grande e empolgante desafio. Você pode mudar o mundo se assim o quiser e, ao fazer isso, pode dar uma grande contribuição para o mundo como um todo. Vale a pena pensar a respeito disso.

O maior risco que todos enfrentamos é não caminhar para a frente com aquilo que aprendemos. A expansão tem muitas dimensões. Encerrarei com um conselho de Abraham Lincoln: “Não tenho muito respeito por um homem que hoje não é mais sábio do que era ontem.”

Esse é um bom incentivo para que você preste atenção e aplique o que tem aprendido no dia a dia. Se fizer isso, posso prever que muito em breve você irá se deparar com o sucesso.

Sua visão

Enriquecer é previsível

Lembre-se de que mencionamos como Einstein definiu a insanidade: "Insanidade é fazer a mesma coisa vezes sem conta e esperar resultados diferentes." Para que você fique rico, ou mais rico, talvez seja necessário mudar o que está fazendo. Comprometa-se (você é a única pessoa que importa neste exercício) a mudar três coisas que está fazendo atualmente. Assuma o compromisso pessoal de realizar uma ação e estabeleça um prazo:

____

____

____

Exemplo:

Vou deixar de assistir à televisão uma noite por semana e, em vez disso, vou procurar participar de seminários.

PARTE TRÊS

MOMENTOS DECISIVOS: MUITO ALÉM DE GANHAR OU PERDER

A fórmula:

Alavancagem
Controle
Criatividade
Expansão
Previsibilidade

Este processo passo a passo é uma das fórmulas básicas para conquistar uma condição de prosperidade excepcional. Se você estudou as histórias dos grandes empreendedores ou investidores, provavelmente encontrará um processo ou padrão semelhante. Mesmo Warren Buffett usa um processo mental parecido ao decidir qual empresa comprará ou não. No caso de Buffett, no lugar da palavra *criatividade*, devemos colocar *análise*. A genialidade de Warren Buffett está em analisar empresas e conseguir ver o valor atual e futuro do negócio, e é por isso que, quando compra uma empresa, ele raramente a vende. Donald Trump é muito criativo. Pode ver um arranha-céu dourado onde os outros veem apenas um terreno vazio ou um prédio em ruínas.

Atualmente, muitos investidores compram um bem apenas para vendê-lo. Querem comprar barato e vender caro. Investem para obter ganhos de capital. No mercado de ações, esse tipo de investidor é conhecido como *trader*. No setor de imóveis, ou de novos lançamentos de ações, quando alguém compra para vender em seguida, é chamado *flipper*.

Um verdadeiro investidor investe para a posteridade. Embora vez por outra comprem para vender, como vários investidores profissionais, Donald Trump e Robert Kiyosaki investem seguindo a fórmula apresentada, que permite que 10% dos investidores possuam 90% do dinheiro.

A fórmula pode parecer simples, mas não é fácil colocá-la em prática. A maioria das pessoas não a experimenta simplesmente porque desconhece sua existência. Não têm ideia do que torna alguns ricos mais ricos do que os outros.

Algumas das pessoas que conhecem a fórmula tentaram segui-la e fracassaram. Muitos ouviram falar de alguém que um dia estava por cima e no outro foi à falência. Por algum motivo, a fórmula escapou-lhes para sempre.

Entretanto, ela é o jogo preferido de alguns. Sempre um desafio. É o que lhes traz diversão e empolgação. Dominá-la pode ser praticamente sua razão de viver. Geralmente, são essas pessoas que compõem os

10% que ganham os 90% do dinheiro.

Nesta seção do livro, você encontrará *insights* sobre por que Donald e Robert adoram esse jogo e são verdadeiros campeões da modalidade. Essas percepções são importantes porque, como dissemos, o passo a passo do processo é simples, mas não é fácil.

Esta seção não consiste em um *manual* de como ganhar dinheiro, mas explica o *porquê*. Depois de terminar esta seção, você entenderá melhor por que 10% das pessoas ganham 90% do dinheiro. Mais pessoas fracassam do que prosperam. Repetindo um fator elementar, porém crucial: apesar da simplicidade, esse processo não é fácil.

Esta seção fala sobre momentos decisivos, do ponto em que alguém toma uma decisão que muda totalmente sua vida. Todos temos momentos assim. Nessas horas, descobrimos nosso verdadeiro caráter. Tornamo-nos heróis ou covardes, dizemos a verdade ou mentimos, avançamos ou recuamos.

Muitos já ouviram falar dos Três Ds:

1. Desejo
2. Determinação
3. Disciplina

Todos conhecemos pessoas que têm um desejo – por exemplo, desejam enriquecer, mas não têm determinação ou disciplina.

A maioria de nós ouviu falar sobre os Três As:

1. Ambição
2. Aptidão
3. Atitude

Todos conhecemos pessoas ambiciosas, mas que nunca desenvolveram suas aptidões – em geral porque têm atitude inadequada.

Quase todos ouviram falar nos Três Es:

1. Educação
2. Experiência
3. Execução

Todos conhecemos pessoas com excelente formação, mas sem a experiência prática. Sem noção de realidade, muitas vezes é impossível trabalhar – ter um bom desempenho, de maneira oportuna e com bons resultados – no mundo real.

E quase todos já ouviram falar nos Quatro Hs:

1. Honra
2. Humildade
3. Humor
4. Hilaridade

Todos conhecemos pessoas bem-sucedidas, mas que alcançaram o sucesso sem honra. Também conhecemos pessoas de sucesso, mas sem a menor humildade. Conhecemos pessoas com senso de humor, mas que perderam a capacidade de rir de si mesmas. E também conhecemos pessoas prósperas, porém infelizes.

Ao ler sobre os momentos decisivos de Donald e Robert, talvez você identifique mentalmente quantas características dos Três Ds, dos Três As, dos Três Es e dos Quatro Hs eles possuem. Tais momentos decisivos os tornaram os homens de negócios de sucesso que são hoje e os mantêm prosperando. Você perceberá que os pilares dos momentos e experiências que definiram a vida dos dois são os *porquês* e não como.

Durante esta leitura, pense em sua própria vida. Quais foram os seus momentos decisivos? Eles os ajudaram a se dar bem? Ou o detiveram? Seja franco consigo mesmo. A honestidade traz a clareza, e esta, a oportunidade de mudar. Talvez você comece a enxergar sua vida mais claramente e tenha outro momento decisivo – aquele em que assumirá o controle de sua própria vida!

CAPÍTULO 14

O QUE VOCÊ APRENDEU COM SEU PAI?

A resposta de Robert

Meu pai era um homem formidável. Quando criança, eu o admirava e o respeitava. Tinha orgulho de ser seu filho e queria que ele tivesse orgulho de mim.

No primeiro dia de aula, os professores faziam a chamada, seguindo o livro de presença, e cada um parava após chamar seu nome e perguntava: “Ralph Kiyosaki é seu pai?”

Meu pai foi chefe de educação do estado do Havaí. Para um oriental, era um homem bastante alto, cerca de 1,90m, então se destacava de várias maneiras. Era conhecido como um homem brilhante e uma mente independente. Graduou-se como o melhor da classe, foi orador da turma e era respeitado como um grande educador no sistema educacional do Havaí. Pouco antes de morrer, foi reconhecido como um dos dois principais educadores da história do Havaí. Lembro-me de quando me mostrou, em lágrimas, o artigo do jornal sobrea premiação. Como dizia o artigo, foi um homem que dedicou sua vida ao ensino e às crianças do Havaí.

Meu pai originalmente planejou estudar medicina. Por várias gerações, nossa família fora de médicos. Mas quando estava no ensino médio, na ilha de Mauí, percebeu que seus colegas de classe desapareciam rapidamente da escola. Como representante de sua classe, procurou o diretor para descobrir para onde iam os alunos. A princípio, recebeu uma resposta evasiva, mas acabou descobrindo a verdade. Soube que a empresa de plantio de açúcar para a qual os pais das crianças trabalhavam passara uma ordem para que 20% dos alunos fossem reprovados, a despeito do rendimento escolar. Isso garantiria que os campos teriam lavradores incultos em número suficiente. Meu pai descobriu que professores, diretores e pessoas de todos os níveis no sistema educacional *conviviam com isso*. Foi então que meu pai desistiu de ser médico e resolver estudar para ser professor e tentar mudar o sistema. Além disso, lutou para levar o melhor ensino possível às crianças cujos pais não tinham condições de custear os estudos – crianças que não tinham escolha, mas dependiam da escola pública que deveria trabalhar por eles, não contra eles. Essa foi a batalha de sua vida.

Entretanto, o sistema educacional do país tem piorado. Os Estados Unidos tornaram-se um país com um dos piores sistemas educacionais do mundo, a despeito de gastarem mais do que qualquer outro país no globo.

Por mais que meu pai tenha lutado, o estado do Havaí continua como um dos piores sistemas educacionais da América. A edição de maio de 2006 da *Honolulu Magazine* trouxe um artigo de capa sobre as faculdades do Havaí. Segundo a matéria, a NEA (National Education Association) classificou o Havaí na posição de número 43 entre os 50 estados americanos – ou seja, o sétimo pior do país. O Estado recebeu a nota Dem padrões e exigências, F pelo ambiente escolar, D pela melhoria na qualidade dos professores e C em adequação dos recursos escolares.

O motivo nãoé falta de dinheiro. Em 2001,o orçamento para o sistema educacional era de US$1,3 bilhão e, em 2006, de US$2,1 bilhões. Como informa o artigo:

> "Enquanto os legisladores distribuem mais dinheiro hoje do que há cinco anos, os contribuintes não estão vendo os resultados. Uma coisa que praticamente não mudou a respeito do sistema de ensino do governo foi sua incrível capacidade de resistir às mudanças."

Meu pai concorreu ao cargo de vice-governador do Havaí porque percebeu que não poderia mudar o sistema apenas como inspetor de ensino. Ele precisava de um posto mais alto, e concorreu como republicano, em um estado predominantemente democrata-trabalhista. Sofreu vários tipos de retaliação. Não só nunca mais pôde ocupar um cargo no governo do Havaí novamente (pois fora contra a máquina política que domina o Estado), como também seus próprios companheiros de longa data se viraram contra ele porque tinham medo de perder o emprego. Mais do que a perda do trabalho, foi a covardia de seus amigos e a traição destes que destruíram sua vitalidade. Meu pai tinha cerca de 50 anos na época da derrota política e nunca mais se recuperou da perda.

Em 1974, voltei do Vietnã e vi meu pai com apenas 50 anos e totalmente falido. Ele tentou ganhar algum dinheiro comprando uma franquia de uma sorveteria nacional. Pegou aposentadoria antecipada, empregou todas as suas economias na franquia e perdeu tudo. Não fosse pela pensão da previdência social, ele teria se tornado um miserável.

Todos temos momentos decisivos. É nessas horas que descobrimos nosso verdadeiro caráter. Tornamo-nos heróis ou covardes, dizemos a verdade ou mentimos, avançamos ou recuamos.
– Robert T. Kiyosaki

Esse foi um momento decisivo para mim. Ver meu pai, o homem que eu amava e respeitava, sentado na sala de estar, assistindo à televisão o dia todo, chocou-me. Ele estava na plenitude da vida, um homem altamente culto, porém arrasado. Com o passar do tempo, sua raiva contra si mesmo e contra os ex-amigos que o traíram aumentou.

Ele estava sentado, assistindo à televisão, quando me deu o conselho sobre o qual falei antes: "Volte para a faculdade, faça o mestrado, o doutorado e arrume um emprego público." Foi sincero em sua recomendação. Foi exatamente isso o que ele fez. Afinal, ele acreditava em educação e dedicou sua vida a ela.

Naquele momento, percebi que faltava algo vital à educação tradicional: ela não nos prepara para o mundo real. Ela nos preparava para sermos empregados. Foi então que descobri que seguiria os passos de meu pai rico (o pai de meu melhor amigo) e não de meu pai pobre (meu verdadeiro pai). Decidi seguir meu pai rico porque ele não permitiu que a falta de estudo formal abalasse seu espírito empreendedor ou seu desejo de ensinar e orientar seu filho e a mim. Para quem não sabe, ele tornou-se o homem mais rico do Havaí.

O ano decisivo para mim foi 1974. Primeiro, porque descobri que não seguiria os passos de meu pai. Anos depois, percebi que 1974 também foi o ano em que a lei da previdência privada nos Estados Unidos foi aprovada.

Vendo o mundo pelos olhos de meu pai, percebi que minha geração, os *baby-boomers*, enfrentaria a mesma dificuldade que meu pai enfrentava. Minha geração consistiria em pessoas honestas, com boa formação educacional, dedicadas ao trabalho, mas que precisariam da ajuda do governo e da família, sem saber como sobreviver financeiramente por conta própria. Nos anos seguintes, haveria milhões de pessoas no mundo todo que, a exemplo de meu pai, acabariam sem muito dinheiro depois de uma vida de trabalho duro, vivendo com medo da penúria.

Por uma questão de respeito, esperei cinco anos após a morte de meu pai

para publicar *Pai Rico, Pai Pobre.* Algumas pessoas acharam o livro indelicado. Contudo, estou certo de que meu pai teria grandeza suficiente para lidar com a realidade contida no livro. Era um grande homem, não apenas em estatura.

Escrevi o livro para pegar a tocha que meu pai carregou e continuar a luta para reformar e mudar o atual sistema educacional obsoleto, fora da realidade e, na minha opinião, que não prepara grande parte dos jovens para o mundo que enfrentarão na vida adulta. Como digo há anos: “Por que nosso sistema educacional não nos ensina a lidar com o dinheiro? Seja você rico ou pobre, inteligente ou não, uma coisa temos em comum: todos precisamos de dinheiro.”

A *TIME Magazine* publicou uma matéria de capa com uma manchete em letras garrafais dizendo que os Estados Unidos eram uma nação em que as crianças abandonavam os estudos. O artigo da revista tratava sobre os administradores de ensino que maquiavam o verdadeiro número de crianças que saíam da escola, de um modo muito parecido com o que a Enron maquiava seus prejuízos. O artigo afirma precisamente que o problema hoje é muito pior que no passado, porque os desistentes não têm mais a opção de trabalhar em fábricas por altos salários. Atualmente, as únicas opções são os mal remunerados empregos burocráticos ou em restaurantes *fast-food,* visto que os Estados Unidos se tornaram uma nação de consumidores, não de produtores. Pagaremos por esse enorme problema no futuro: o sistema de ensino tornou-se obsoleto, fora da realidadee permanece resistente às mudanças.

Foi isso o que herdei de meu pai. Continuo com sua luta. A única diferença é que luto fora do sistema, em vez de atacá-lo diretamente. Defendo a causa como um homem rico, e não como um empregado que precisa da segurança de um salário no fim do mês.

A resposta de Donald

A influência de meu pai

O legado de meu pai está contido no provérbio: "Daquele a quem muito é dado, muito será esperado." Sou um homem determinado porque devo ser.

Hoje é um lindo dia de maio, e estou em meu avião a caminho da ilha Canouan, nas Grenadinas, não muito longe de St. Barts. Tenho um *resort* lá com campo de golfe e chalés muito confortáveis. É um local fantástico, desde

que você goste de ambiente paradisíaco. Farei uma visita de alguns dias para verificar se está tudo certo, e gosto de aproveitar esses momentos de tranquilidade durante o voo quando viajo. Entretanto, Robert ligou para mim pouco antes do embarque e fez a seguinte pergunta:

“Donald, o que você faria se perdesse tudo?”

Ele contou que Henry Ford disse que reconstruiria tudo em cinco anos, que Picasso continuaria pintando e assim por diante. Já passei por um grande revés que poderia ter me destruído totalmente e impossibilitado minha recuperação. Como reconstruí minha vida com muito mais sucesso que antes, posso dizer com segurança que trilharia o mesmo caminho anteriormente seguido.

Mas então comecei a pensar em meu pai, Fred Trump, que foi à bancarrota ainda jovem: meu avô morreu quando meu pai tinha 11 anos, o que o tornou o homem da casa com uma mãe e dois irmãos menores para cuidar. Esse foi o momento decisivo da vida de meu pai, que começou a fazer todo tipo de trabalho: de engraxate, entregador do mercado de frutas, carregador de madeira em uma construção. Terminou o ensino médio, mas como nem podia pensar em fazer faculdade, começou a trabalhar como ajudante de carpinteiro para um empreiteiro no bairro do Queens, em Nova York. Um ano depois, construiu sua primeira casa e batizou a empresa como Elizabeth Trump & Son porque era jovem demais para ser um empresário por conta própria e precisou que sua mãe assinasse toda a documentação e os cheques da pessoa jurídica.

Meu pai teve tanto sucesso que conseguiu enviar o irmão mais novo para o MIT (Massachusetts Institute of Technology), onde obteve doutorado, e também conseguiu casar com minha mãe e começar uma família. Para encurtar a história, foi um homem que se fez por esforço próprio desde os 11 anos e foi um grande exemplo. Foi alguém que nunca contou com coisas líquidas e certas e que mantinha padrões muito altos para si mesmo, tanto na bonança quanto na tempestade.

Meu pai nunca teve tempo para reclamar. Ele apenas trabalhava e aprendi isso com ele. Quando passei por dificuldades, lembrava-me da provação pela qual meu pai passou e continuava lutando. Posso dizer por experiência própria que a perseverança é do que precisamos. Acho que Henry Ford e Picasso sabiam um bocado sobre trabalho. A ética do trabalho se aplica a qualquer setor de atividade em que você atue ou almeje atuar.

Saiba tudo o que puder sobre o seu trabalho.
– Fred Trump

Robert menciona dois pais — um rico e um pobre. Ele teve dois exemplos para aprender, observar e escolher qual teria como mentor. Acabou aprendendo mais com o pai que não tinha formação educacional avançada. Aprendeu a descobrir as coisas sozinho, de modo parecido com o de meu pai. Essa é uma lição para todos nós. Por mais que eu valorize a mais alta educação, às vezes parece que a escola da vida produz pessoas com bom senso acima da média. Meu pai era naturalmente inteligente, e sua inteligência aliada à sua ética no trabalho produziu um dínamo eficaz.

Meu pai foi uma grande inspiração e um excelente exemplo para mim. Ele nunca teve de dizer que o sucesso implica trabalho duro e disciplina. Podíamos ver isso observando-o trabalhar, dia após dia, durante muitos anos. Mas isso nunca foi penoso para ele. Meu pai amava o que fazia. Tinha paixão pelos negócios e sua exuberância era autêntica. Esse tipo de exemplo marcou-me eternamente, e sou muito grato.

Até hoje, recebo cartas de pessoas que conheceram meu pai e foram tocadas por sua generosidade e ética profissional. Recebi uma carta, recentemente, de alguém que se lembra que meu pai costumava andar pelas obras catando os pregos do chão. Odiava desperdício e, para ele, catar os pregos do chão não era problema algum, mas, sim, parte de ser consciencioso e dedicado. Meu pai era detalhista e sempre dizia: “Saiba tudo o que puder sobre o seu trabalho.”

Ouvi e segui seu conselho. Quando as pessoas perguntam por que me considero um homem bem-sucedido, a primeira coisa que penso é sobre a criação e a influência de meu pai. Sim, eu estudei em Wharton, mas, antes disso, aprendi muito com meu pai. Se ele chegou aonde chegou sem o privilégio da educação e do suporte financeiro da família, minhas expectativas teriam de superar as de meu pai, simplesmente porque tive uma base muito melhor que a dele. Tínhamos os mesmos padrões em termos de objetivos e a mesma ética no trabalho, mas as condições eram diferentes. Literalmente, não poderia aceitar fazer menos do que faço agora porque não teria desculpas. Portanto, se sou visto como um homem determinado, existe uma boa razão por trás disso. Substitua suas desculpas por motivos e tudo ficará claro.

Sua resposta

O que você aprendeu com seu pai que o ajudou a tornar-se bem-sucedido hoje?

____

(Se o seu pai não foi um modelo positivo, descreva a influência de outra pessoa que foi decisiva em sua vida.)

____

CAPÍTULO QUINZE

O QUE VOCÊ APRENDEU COM SUA MÃE?

A resposta de Robert

Minha mãe era a pessoa mais amorosa que conheci. Quando criança, ficava com raiva porque ela abraçava todos os meus amigos. Eu dizia: “Mãe, pare de nos abraçar.” Hoje, gostaria que ela estivesse por perto para poder abraçá-la novamente.

Minha mãe morreu jovem, aos 48 anos. Nasceu com um coração fraco e, ainda por cima, contraiu febre reumática quando pequena, o que a enfraqueceu ainda mais. Talvez fosse por isso que ela era tão carinhosa. Apreciava cada dia de vida porque, como enfermeira graduada, ela provavelmente sabia que não viveria muito.

Minha esposa, Kim, se parece muito com minha mãe. Embora não tenham aparência semelhante, têm muito em comum em termos de personalidade. Quando vi Kim pela primeira vez, foi sua beleza estonteante que me atraiu. Ela não aceitou sair comigo por seis meses. Mas, finalmente, em nosso primeiro encontro, soube que havia conhecido a mulher de meus sonhos porque Kim tinha a mesma candura de minha mãe. Estamos juntos quase todos os dias desde aquele encontro em 1984.

Fazia parte do corpo de Fuzileiros Navais quando minha mãe morreu. Estava em Pensacola, Flórida, cursando a Escola de Aviação da Marinha, quando meu pai ligou para dizer que minha mãe havia falecido. No funeral, senti um pesar que jamais pensei ser possível. Meu pai (que, como disse, era um gigante) chorou copiosamente. Eu e meus dois irmãos tivemos de nos unir para consolá-lo, bem como uns aos outros.

Poucos anos depois, eu estava no Vietnã. Pilotei o helicóptero que levava um general dos Fuzileiros para um vilarejo onde os Estados Unidos planejavam uma defensiva contra o Vietnã do Norte (o que se transformaria no derradeiro esforço). O inimigo estava armando uma grande ofensiva por toda a DMZ (zona desmilitarizada). Deveríamos detê-los quando se dirigissem ao sul. Sabíamos que a guerra tinha acabado e que havíamos perdido.

Minha tripulação entrou no vilarejo para comprar comida e souvenires. Fiquei no helicóptero, estacionado no canto de um gramado. De repente, um

grupo de jovens vietnamitas apareceu e começou a subir e descer do helicóptero. Levantei-me e tentei pedir que se afastassem falando em inglês. Obviamente, eles não entenderam e continuaram entrando e saindo da aeronave, como quaisquer garotos entre 9 e 12 anos fariam.

Temendo que os garotos fossem vietcongues, como muitos naquela área, comecei a afastar fisicamente os garotos do helicóptero, pois temia que pudessem colocar uma granada ou algum tipo de explosivo na nave. À medida que meu medo aumentava, colocava mais força para manter os garotos longe. Um deles não me deu ouvidos e, mal o retirei do helicóptero, lá estava ele de volta, brincando com as metralhadoras e outras armas.

Por fim, num rompante de raiva, peguei o menino pelos cabelos e puxei-o para fora da cabine. Em reação à minha ira, ele me chutou e mordeu meu braço. Com isso, perdi o controle, e meu treinamento de fuzileiro naval entrou em cena. Saquei a pistola, engatilhei-a, coloquei o tambor contra o ouvido do garotoe comeceia gritar com ele. De repente, nossos olhos se cruzaram e ele começou a chorar. Estava apavorado. Podia ver que estava enfurecido e enlouquecido. Eu queria atirar nele. Na minha cabeça, isso era justificável; sabia que ele era o inimigo.

Parado ali, com minha pistola contra a cabeça do garoto, olhei em seus olhos e vi sua alma. Existe um ditado entre os atiradores profissionais que diz: “Se você vai matar alguém, não olhe nos olhos dele.” Ao olhar nos olhos cheios de lágrimas daquele rapazinho, também comecei a chorar. Parei. Não puxei o gatilho. Era como se minha mãe estivesse suplicando pela vida do menino. Muito embora ela tivesse falecido alguns anos antes, conhecia sua voz e ouvi claramente: “Pare”, ela disse. “Tenho pedido a vida toda que você seja um ser humano melhor. Não lhe dei a vida para você tirar o filho de outra mãe.”

Assim, desarmei a pistola, olhei nos olhos do garoto e deixei claro que não iria matá-lo. Em vez disso, peguei uma bola de futebol que os garotos carregavam, baixei a arma e sinalizei para os outros meninos que deveriam jogar bola em vez de brincar no helicóptero.

Quando levantei voo naquela noite, com o general a bordo, passamos por um tiroteio intenso do inimigo. Não posso provar, mas tenho certeza de que aqueles garotos deram uma dica ao inimigo quanto à nossa presença. Ele era o inimigo. Naquela noite, sentei-me sozinho no convés superior do porta-aviões e refleti sobre o que acontecera naquele dia. “Será que ouvi mesmo a minha mãe?” Perguntei a mim mesmo várias vezes. Por fim, concluí que não

fazia muita diferença. Finalmente, eu a ouvira. Entendi a mensagem.

> Não que eu nunca mais voe; simplesmente não voarei com armas nem fomentando violência; ao contrário, voarei com a sabedoria de meu pai e a compaixão de minha mãe.
> *– Robert T. Kiyosaki*

Minha mãe queria dizer que eu era um bom garoto, mas que tinha uma veia ruim. Embora sorrisse muito, em meu íntimo, eu queria era lutar. Tinha um temperamento difícil e pavio curto. Quando meus pais participaram do Peace Corps por dois anos, eu cursava o ensino médio e informei a eles que me alistaria no corpo de Fuzileiros Navais, e assim o fiz. Meus pais eram contra a guerra do Vietnã.

Aquele dia no gramado, fora do vilarejo no Vietnã, foi o momento decisivo de minha vida. No voo de volta ao porta-aviões, mesmo depois de ter levado um tiro, sabia que minha carreira como fuzileiro estava acabada. Como um grande chefe indígena, Joseph, certa vez disse: “Nunca mais vou voar na vida.” Não que eu nunca mais voe; simplesmente não voarei com armas nem fomentando violência; ao contrário, voarei com a sabedoria de meu pai e a compaixão de minha mãe.

Nos negócios, Donald e eu nos cercamos – por opção – de mulheres fortes e bem-sucedidas.

Agradeço a minhas sócias, ambas mulheres, por sua dedicação à nossa missão. Sei que o futuro de nossas novas marcas, *Mulher Rica* e *Família Rica*, está nas mãos hábeis e amorosas de Kim e Sharon.

Hoje, a *empresa Pai Rico* oferece educação financeira gratuita a crianças no mundo todo.

A resposta de Donald

A mãe de todos os conselhos

Minha mãe era de origem escocesa, e deu-me um sábio conselho que sempre tento seguir:

“Acredite em Deus e seja honesto consigo mesmo.”

Isso diz muito, e acho que ajuda a termos uma noção clara de identidade, mantendo sempre em mente o panorama mais amplo. Além disso, é uma ideia sucinta e fácil de lembrar. Devo ter pensado em minha mãe na primeira vez em que disse “Pense grande”. Dizem que a concisão é a alma da perspicácia, mas também é o segredo de uma boa memória.

Minha mãe adorava extravagância e gostava de assistir às procissões e cerimônias reais da Europa. Talvez meu lado mais exuberante venha dela, mesmo com sua origem escocesa e seu grande cuidado quando se tratava de tempo e dinheiro. Sempre tinha tempo para doar à caridade e aos necessitados; seus interesses eram diversos e bem equilibrados.

Quero pensar que também sou assim, e sou um doador discreto em muitos casos. Além disso, se você é famoso e faz muitas doações com alarde, saiba que o volume de pedidos de ajuda que receber — desde balões de oxigênio a bolsas de estudo, passando por férias de verão — chegará a dezenas de milhares por dia. Há muitas vantagens em ser discreto.

Meu irmão mais velho, Fred, morreu aos 42 anos. Essa perda me afetou muito e vi a tristeza que meus pais sentiram. Perder um filho nunca é fácil, não importa a idade. É sempre um choque queo afetará atéo fim da vida. Acho que percebi o quanto a vida é preciosa e me determinei a torná-la o melhor possível para mim e para as pessoas que me cercam. Esse foi um momento decisivo em minha vida.

Acredite em Deus e seja honesto consigo mesmo.
– Mary Trump

Essa é uma das razões para eu ser do jeito que sou. No fim das contas, nem sempre sou tão tranquilo, mas o ímpeto gerou bons frutos dessa perda. Senti-me mais próximo de meus pais do que nunca e responsável pelo bem-estar e alegria deles depois desse trágico acontecimento em suas vidas. Sim, foi duro para mim, mas foi muito pior para eles.

Minha mãe era uma pessoa dedicada e que praticava sua fé. Foi um grande exemplo para mim como criança e, hoje, como adulto. Era uma mulher muito forte, porém muito delicada e humilde. Deu tudo o que tinha sem reservas. Portanto, quando falo com tanto orgulho de meus pais, você pode ver que tenho motivos para tal.

O conselho de minha mãe é simples, porém sábio. Vai direto ao ponto e

mantém-me focado e bem equilibrado. “Acredite em Deus e seja honesto consigo mesmo.” Melhor, impossível.

Sua resposta

O que você aprendeu com sua mãe que o ajudou a tornar-se bem-sucedido hoje?

____

____

____

(Se sua mãe não foi um modelo positivo, descreva a influência de uma mulher marcante em sua vida.)

____

____

____

CAPÍTULO DEZESSEIS

O QUE VOCÊ APRENDEU NA ESCOLA?

A resposta de Robert

Há um ditado que diz: “Casa de ferreiro, espeto de pau.” No meu caso, o dito cai como uma luva. Eu diria: “Filho de inspetor de ensino é mau aluno.” Embora meu pai fosse o inspetor de ensino, eu era um fracasso na escola. Fui reprovado duas vezes em inglês, no primeiro e no último ano, porque não sabia escrever. Deve ter sido muito constrangedor para o meu pai saber que o filho era o pior aluno da classe.

A despeito das notas sofríveis, me formei e recebi menções honrosas da Escola Naval e da Academia da Marinha Mercante. Mesmo com notas ruins, me saí razoavelmente bem no vestibular e era bom em futebol, o que me ajudou nos processos de admissão. Escolhi a Academia da Marinha Mercante, em Kings Point, Nova York, porque queria ser marinheiro mercante e porque o salário era bem mais alto do que o dos graduados pela Escola Naval. Em 1965, quando tomei essa decisão, um oficial da marinha de guerra ganhava cerca de US$200 por mês, enquanto um graduado em Kings Point ganhava cerca de US$2 mil mensais. Quando me formei em Kings Point, os oficiais da marinha de guerra ainda ganhavam cerca de US$200 por mês e os de Kings Point, que navegassem com navios mercantes na zona de guerra, ganhavam cerca de US$100 mil por ano. Então, honestamente, embora a Escola Naval fosse uma escola mais famosa, os egressos da Kings Point estavam, na época, entre os graduados que melhor ganhavam nos Estados Unidos. Em 1969, um salário de US$100 mil ao ano era um bom dinheiro, em especial para um rapaz de apenas 22 anos.

No entanto, não fiquei em nenhum desses empregos. Tão logo me formei, fui trabalhar na ESSO na Califórnia, e fazia transporte naval em San Francisco. Escolhi a ESSO, muito embora o salário fosse bem menor, somente US$47 mil por sete meses de trabalho, porque estava interessado em petróleo e porque os petroleiros navegavam entre o Havaí e o Taiti. (Imagine só!)

Em 1966, a academia enviou toda a sua classe de calouros para o mar como aprendizes a bordo de navios durante um ano inteiro (conhecida como viagem de ouro). Durante esse ano, naveguei em navios cargueiros,

petroleiros e de passageiros como oficial estudante. Aquele ano em que viajei pelo mundo foi um período que abriu muito a minha mente. Também foi divertido encontrar colegas de classe em portos distantes e exóticos. Cresci muito, e aprendi bastante sobre a vida e a realidade da qual meus pais tanto tentaram me proteger.

Durante meus quatro anos na academia, tive dois momentos decisivos. O primeiro foi como calouro em Língua Inglesa. Depois de ter sido reprovado na matéria duas vezes, tinha certeza de que o inglês na universidade seria o fim de minha carreira de estudante. Tinha pesadelos de que era reprovado e enviado direto para o Vietnã, a exemplo dos outros alunos que fracassavam na academia naquela época. Mas, na verdade, estudar inglês naquele ano foi uma experiência prazerosa. Tive um excelente professor, Dr. A.A. Norton, graduado em West Point e piloto de Bombardeiros B-17 na Segunda Guerra Mundial. Em vez de punir-me por minha péssima ortografia e ideias radicais, encorajou-me a escrever. Terminei o curso com nota B. Mais importante que a nota, o Dr. Norton renovou minha autoconfiança. Em uma escola em que mais de 50% da classe eram reprovados e desistiam antes de concluir o curso, foi a confiança do Dr. Norton em mim como aluno que me ajudou a atravessar os anos acadêmicos. Hoje, meus livros já foram traduzidos em mais de 46 idiomas, venderam mais de 26 milhões de cópias e sou mais conhecido como escritor do que como oficial da marinha. Se não fosse pelo Dr. Norton, nunca teria me formado e, definitivamente, nunca teria escrito um livro.

Outro momento decisivo em minha vida foi quando descobri o poder do petróleo e seus efeitos na economia mundial. Em 1966, como oficial aprendiz a bordo de um petroleiro da ESSO, aprendi que petróleo é sinônimo de poder. Hoje, invisto milhões de dólares em petróleo. Como empreendedor, ajudei a fundar duas empresas petroleiras. Uma faliu logo no início e outra abriu o capital, mas depois fracassou também. Aprendi muito com esses fracassos.

Como piloto no Vietnã, em 1972, descobri que não lutava para deter o comunismo. Percebi que lutava pelo petróleo e pelas grandes corporações petroleiras. Hoje, estamos na mesma guerra – países diferentes, mas com as mesmas corporações. Nos anos 80, tornei-me membro do comitê fundador da organização conhecida como GENI (Global Energy Network International). O objetivo da GENI, uma organização sem fins lucrativos, é trazer ao mundo as ideias do Dr. R. Buckminster Fuller, conhecido como um dos maiores gênios de nosso tempo. De acordo com o Dr. Fuller, o mundo tem tecnologia

para ser auto-suficiente em termos de energia, ou seja, podemos ter energia renovável e não poluente. O problema é que as empresas de petróleo preferem ver o preço do barril subir e deter um poder cada vez maior em função disso.

Em vez de punir-me por minha péssima ortografia e ideias radicais, encorajou-me a escrever. Terminei o curso com nota B. Mais importante que a nota, o Dr. Norton renovou minha autoconfiança... e foi a confiança do Dr. Norton em mim como aluno que me ajudou a atravessar os anos acadêmicos.
– *Robert T. Kiyosaki*

Apoiei a ideia do Dr. Fuller porque, se a GENI fosse uma realidade, a riqueza de nosso mundo aumentaria, a pobreza diminuiria, o crescimento populacional declinaria e haveria mais possibilidade de vivermos em um mundo de paz.

Desliguei-me do conselho da GENI em 1994. A organização se mantém bem operante até hoje. Se você quiser obter mais informações sobre a GENI e suas iniciativas, visite o site em www.GENI.org. As ideias são ousadas, dignas de consideração e, se aplicadas, podem nos proporcionar um mundo completamente diferente, se todos puderem ver o benefício da cooperação no lugar da luta por recursos.

Embora possa parecer hipócrita, ainda sou capitalista. Ainda ganho dinheiro com petróleo, mas também apoio a substituição deste por uma fonte de energia renovável e não poluente que eleve o padrão de vida do mundo e reduza a miséria e as guerras. Como diz o verso da canção *Imagine,* de John Lennon: "*You may say I'm a dreamer, but I'm not the only one.*" ("Você pode me achar um sonhador, mas não sou o único.")

A resposta de Donald

O tempo da faculdade

Sei que isso surpreende as pessoas, mas fui um bom aluno. Era sério, compenetrado e aplicava-me a cada aula. Quando Robert e eu conversamos

sobre nosso tempo de estudantes e sobre o que isso contribuiu para que nos tornássemos ricos, lembrei-me de que passava meu tempo livre estudando sobre imóveis e execução hipotecária por conta própria. Sempre fui além do que me era exigido.

Acho que esse é o segredo do sucesso. Não apenas do sucesso financeiro, mas em todas as áreas. Se fizer somente o mínimo necessário, você será aprovado, mas os resultados finais não serão excelentes ou excepcionais. É preciso fazer o que os outros não fazem para se destacar.

Adotei o lema do ídolo do golfe, Gary Player: “Quanto mais me esforço, mais sorte eu tenho.” O pior desserviço que podemos nos prestar é esperar que as coisas sejam fáceis. Sabia queo ramo imobiliário não era moleza e me preparei para isso. Sejam quais forem os seus interesses, faça o mesmo.

Havia outros alunos excepcionais em minha classe, mas eles não se deram tão bem na vida real. Às vezes, acho que estavam tão concentrados nas exigências acadêmicas que não ficaram de olho no mundo lá fora e, depois de formados, ficaram surpresos com o que tiveram de enfrentar. Acho que eu estava ciente dos perigos e dificuldades do mundo e me mantive tão alerta aos acontecimentos nacionais e internacionais, relacionados ou não ao setor imobiliário, que pisei em terreno conhecido quando cruzei os muros da faculdade para as ruas dos negócios.

É isso o que eu chamo de ter um diferencial. É importante nos esportes e na vida. Às vezes, precisamos nos isolar para nos superar e não há nada de errado nisso, mas, ao mesmo tempo, precisamos ficar atentos. As pessoas podem exagerar ao se prepararem para algo, a ponto de não conseguirem aplicar o que aprenderam à realidade. E então deve vir à tona o equilíbrio entre estudos e prática.

É possível ter ambos. Na verdade, é essencial. Minha vantagem é que vi o lado duro do setor imobiliário trabalhando com meu pai e observando-o desde cedo. Era um mundo duro, mas eu o conhecia. Aprendi a esgueirar-me pela porta ao cobrar um aluguel para evitar levar um tiro. Então eu sabia o que iria enfrentar. Meu pai tinha a sabedoria das ruas e dos negócios e, levando-se em conta que estudei em Wharton, pude aprender com o melhor dos dois mundos.

Não dependa de ninguém além de você para obter sua segurança financeira.

– Donald J. Trump

Talvez você não tenha tido a mesma sorte, mas não há problemas nisso. Você pode obter o melhor com o que tem e onde está. Apenas saiba que terá de se esforçar mais. O quanto você está disposto a se dedicar pode determinar até onde está disposto a chegar. Estava pronto a acrescentar mais horas de estudo a meu currículo acadêmico, sem esperar créditos extras nem tapinhas nas costas. Fiz isso por conta própria e acredito que essa atitude seja o grande motivo de meu sucesso.

Sua resposta

O que você aprendeu na escola que o ajudou a tornar-se bem-sucedido hoje?

Houve algum professor que lhe causou impacto positivo?

____

____

____

Que lições da escola você aplicou em sua vida?

____

____

____

Quais foram os resultados?

____

____

____

CAPÍTULO DEZESSETE

COMO O ENSINO MILITAR AJUDOU A DEFINIR A SUA VIDA?

A resposta de Robert

Há três razões que me levaram à escola militar. Quando tinha 10 anos, meu professor da quinta série fez com que estudássemos a história dos grandes exploradores – Cristóvão Colombo, Fernando Cortez, Fernão de Magalhães e Vasco da Gama. A leitura desses livros inspirou-me a querer navegar pelos mares e explorar o mundo.

Aos 13 anos, enquanto as outras crianças entalhavam saladeiras para dar de presente às mães, convenci meu professor de artes a deixar-me construir um barco de madeira como meu projeto de marcenaria. Elaborei o projeto e passei os meses seguintes alegremente construindo meu veleiro classe El Toro, de oito pés. Aquela foi uma das poucas matérias em que tirei um A.

Passei alguns dos dias mais felizes de minha vida navegando em meu veleiro em Hilo Bay, perto da cidade onde cresci. Sentado em meu barco, minha mente viajava enquanto eu sonhava com portos distantes e mulheres exóticas.

Minha orientadora vocacional perguntou-me: “O que você quer ser quando crescer?” Respondi: “Quero ir para o mar, viajar para lugares exóticos, como o Taiti, tomar cervejas e ir atrás de mulheres.”

Em vez de ficar zangada comigo, ela disse: “Tenho apenas a escola para você.” Então pegou um folheto da Academia da Marinha Mercante e disse: “Dê uma olhada nisto. É uma escola difícil, mas se você realmente quer ir para o mar, este material o ajudará a entrar na academia.”

Depois de conseguir a indicação de um congressista, o senador americano Daniel K. Inouye, em 1965, saí da pacata cidade de Hilo e viajei para Nova York para começar os estudos e tornar-me oficial da marinha mercante. Em 1968, como parte de meu aprendizado no mar, naveguei por Papaete, no Taiti, bebi cerveja e saí com uma das mulheres mais lindas que jamais conheci. Ela era a “garota do tempo” da televisão e candidata a Miss Taiti. Meus sonhos se tornaram realidade.

...descobri que o combate era o teste definitivo de vontade e treinamento. Não havia segundo lugar e o vencedor seria o que estivesse mais bem preparado.
Mudei minha mentalidade para: "O combate não é arriscado. Estar despreparado é que é perigoso." Percebi que o empreendedorismo não é arriscado. Estar despreparado é que é perigoso.
– Robert T. Kiyosaki

A outra razão foi meu pai não ter condições financeiras para mandar-me à faculdade. Ele me disse: "Quando terminar o ensino médio, você estará por conta própria." E assim aconteceu. Ir para a academia significava ter uma bolsa de estudos integral, acomodações, roupas e reembolso de despesas de viagem. Além de tudo, ganhávamos um pequeno (irrisório mesmo) salário mensal.

O terceiro motivo, e provavelmente o mais importante, foi a disciplina. Quando garoto, eu surfava mais do que assistia às aulas. Mesmo depois que meu pai, inspetor de ensino, pegou-me gazeteando, não resistia a deixar as aulas de lado quando as ondas estavam grandes.

Sabia que precisava de disciplina. Se tivesse ido para a Universidade do Havaí, nunca teria terminado o curso superior.

Na academia, aprendi disciplina... do jeito mais difícil. Era punido com frequência e severidade. Os oficiais eram mais duros do que eu imaginava. Sem um sistema militar rígido, nunca teria me formado.

Também aprendi a obedecer e dar ordens. Em resumo, aprendi o que é liderança. Quando você olha para o Quadrante do Fluxo de Caixa, pode ver que a liderança é essencial para o sucesso no quadrante B. Depois de três anos de disciplina dura e treinamento sobre liderança, no último ano, fui promovido a Comandante de Batalhão. Meu trabalho era ensinar liderança aos calouros parecidos comigo quando entrei na academia – pequenos espertalhões que pensavam que poderiam vencer o sistema.

A maior lição de todas

Depois de quatros anos de academia, juntei-me aos Fuzileiros Navais como voluntário, porque a Guerra do Vietnã continuava. Foi na escola de voo da Marinha que tive duas lições definitivas e muito úteis na vida:

1. Uma das partes mais emocionantes do treinamento de voo foi aprender a combater avião contra avião, o que se costuma chamar de *dogfight* (combate aéreo de curta distância). Na época, voávamos em um T-28 Trojan, um monomotor fabricado na Segunda Guerra. Ele era grande, rápido e implacável. Muitos alunos morreram, pois o avião foi projetado para ser ágil e manobrável. Se você não fosse um bom piloto, a aeronave o mataria.

   Certo dia, voava sozinho, sob a supervisão de meu instrutor, e faríamos uma simulação. De repente, ouvi um grito pelo fone de ouvido dentro do capacete: “Bang, bang, bang, bang!” Era o instrutor me avisando que o combate havia começado. Imediatamente, coloquei em prática o que aprendi, jogando a mistura de combustível para proteger o motor e puxandoo avião para cimae paraa direita, rodopiando-oe tentando abalar o atacante.

   Em vez de derrubá-lo, ouvi apenas o “bang, bang, bang, peguei você, seu trouxa”. Não consegui abalar meu instrutor. Aumentei a altitude, girei, mergulhei, tentei reduzir a velocidade, mas nada o abalava. Mal conseguia enxergar, porque a proteção de meu rosto estava coberta de suor. Por uns bons dez minutos, meu instrutor ficou grudado na cauda de minha aeronave, sem se abalar com nenhuma de minhas manobras evasivas.

   De volta ao solo, começou a avaliação da missão. Conforme meu instrutor usava as mãos para descrever meu voo, comecei a passar mal do estômago. O mal-estar não foi por causa das manobras violentas que acabara de fazer. Foi por descobrir o péssimo piloto que eu era e quanto ainda tinha a aprender.

   Naquele momento, meu instrutor disse algo que me acompanha até hoje: “O problema deste negócio é que não há segundo colocado. Somente um piloto permanece vivo.” Aquele foi um momento decisivo em minha vida. Depois daquele dia, pratiquei, pratiquei e pratiquei.

   Mais tarde, no Vietnã, ouviria essas mesmas palavras inúmeras vezes. Só que dessa vez era para valer. Eram balas de verdade e não meu instrutor gritando “bang, bang, bang” pelo rádio.

   Venci nos negócios hoje não porque sou inteligente ou porque nunca fracassei. Venci porque, no meu mundo, não existe segundo

lugar. Suspeito que Donald siga a mesma regra pessoal.

2. O outro momento decisivo tem a ver com riscos.

   Sempre que ouço alguém dizer “Investir é arriscado” sei que, na verdade, a pessoa não está pronta nem é apta para a tarefa.

   Depois daquele dia no ar com meu instrutor de voo, descobri que o combate era o teste definitivo de vontade e treinamento. Não havia segundo lugar e o vencedor seria o que estivesse mais bem preparado. Mudei minha mentalidade para: “O combate não é arriscado. Estar despreparado é que é perigoso.”

   Nos negócios e nos investimentos, sou um fanático a respeito de prática e preparação. Pratico para reduzir o risco. Melhoro minhas habilidades para reduzir o risco. Estudo para reduzir o risco. Jogo para ganhar, e o prêmio vai para quem joga com o mínimo risco e a maior confiança.

   Se tiver de assumir um risco, ele deve ser mínimo. Antes de investir com dinheiro de verdade, em meu primeiro contrato imobiliário, participei de um *workshop* para investidores. Seguindo o que aprendi, analisei uma centena de contratos. Em todos os lugares aonde fui no Havaí, os corretores diziam: “Você está procurando algo que não existe.” Após meses de procura, finalmente descobri um pequeno negócio na ilha de Mauí. Era um imóvel de um quarto em um condomínio, perto da praia, por apenas US$18 mil. Era o meu primeiro investimento. Desde então, tenho analisado dezenas de milhares de investimentos possíveis e comprei somente alguns deles.

   Depois que perdi minha empresa de carteiras de velcro, voltei para a disciplina do estudo, prática, estudo, prática. Percebi que o empreendedorismo não é arriscado. Estar despreparado é que é perigoso.

Entender que, no meu mundo, não há segundo lugar e perceber que o maior risco é estar despreparado foram *insights* que fizeram enorme diferença em minha busca pela riqueza.

A maioria das pessoas investe dinheiro e não investe tempo. Donald e eu investimos muito tempo antes de aplicarmos qualquer montante em dinheiro. Nós nos preparamos para investir. Percebi que o empreendedorismo não é arriscado. Estar despreparado é que é perigoso.

A resposta de Donald

Embora tenha sido enviado para o colégio militar porque era um garoto um pouco agressivo, o que aprendi lá pouco tem a ver com disciplina e como canalizar minha energia de modo mais eficaz, e muito a ver com aprender a arte da negociação. Foi uma excelente lição de negócios disfarçada.

Um ex-sargento de recrutas dos fuzileiros atravancou meu caminho e percebi que nunca poderia me igualar a ele, tampouco enfrentá-lo fisicamente; então, teria de usar a cabeça para lidar com a situação.

Tinha de saber lidar com o sujeito de algum jeito, e recusava-me a desistir; portanto, tentei descobrir o que poderia colocá-lo do meu lado. Vi minha primeira oportunidade: eu era um excelente jogador de basquete e

capitão da equipe, e ele era o treinador. Sabia que poderia deixá-lo numa situação agradável se jogasse bem, e foi o que fiz. Tínhamos um excelente time e aprendi a liderar com eficácia. Esse foi o primeiro passo.

O segundo foi mostrar-lhe que eu o respeitava (o que não foi difícil, porque o respeitava mesmo), mas que não o deixaria intimidar-me. Acho que ele respeitou minha atitude e percebeu que seria inútil me perseguir. Assim, encontramos um ponto forte em comum e estabelecemos o respeito mútuo. Essa foi uma grande lição empresarial, especialmente em negociação. Ambos saímos ganhando.

Até hoje, sou amigo de meu ex-sargento nos fuzileiros, Theodore Dobias, e conhecê-lo na Academia Militar de Nova York foi um lance de sorte para mim. Lá estava eu, a caminho do colégio militar, a princípio sem a menor empolgação. Mais tarde, percebi que gostava dos desafios e da disciplina e nunca perdi o respeito pelo que aprendi ali. As pessoas que me conhecem sabem que odeio me atrasar e que também não gosto que os outros se atrasem.

A escola militar ressaltouo que meu pai sempre nos ensinou— que devemos demonstrar respeito. Respeitava o Sr. Dobias e isso foi bom para mim; aprendi a respeitar o tempo, o que também me foi muito estava pronto para trabalhar com ele depois desse treinamento.

Outra lição importante do colégio militar foi que desculpas são inaceitáveis. Aprendi a não choramingar e, sim, a manter o equilíbrio e a perseverança. Quando enfrentei dificuldades e pressões mais tarde em minha vida, recusei-me a desmoronar. Sabia que o melhor jeito de lidar com os problemas era simplesmente seguir em frente, persistir e continuar procurando soluções. Essa foi uma boa lição aprendida na vida militar.

Enquanto estava no colégio militar, meu pai pegou o hábito de enviar-me citações de inspiração a cada semana. Lembro-me de várias frases e elas continuam me inspirando até hoje, como estas, por exemplo:

“Quem não sabe obedecer não sabe mandar.”

– Aristóteles

“Nunca diga às pessoas como fazer as coisas. Diga-lhes o que fazer e elas o surpreenderão com sua ingenuidade.”

– George S. Patton

“Não é capaz de comandar quem não consegue se impor.”

– Sófocles

“Somos aquilo que fazemos repetidamente. Excelência, então, não é um modo de agir, mas um hábito.”

– Aristóteles

Percebi que meu pai estava instilando valores sobre liderança ao selecionar essas gotas de sabedorias de épocas diferentes. Essas lições ficaram em meu subconsciente e vêm à tona para ajudar-me em situações às quais se aplicam. É por isso que ainda gosto muito de citações; elas podem acertar em cheio contra pensamentos negativos ou confusos. Quando as pessoas me ouvem citar ou referir-me a vários grandes pensadores da história, sabem que isso é algo que começou em minha juventude e que permanece até hoje. Tudo começou quando eu estava no colégio militar.

Outro momento decisivo dessa fase de minha vida tem a ver com história. Tive um colega que estudava a Segunda Guerra Mundial por conta própria. Era fã da matéria e aluno dedicado. Um dia eu lhe disse o seguinte: “Você deve ser um especialista na Segunda Guerra Mundial, depois de passar esse tempo todo estudando o assunto.” Sua resposta foi tão marcante que jamais me esqueci: “Não, eu apenas percebi o quanto ainda não sei.” Então, ele me explicou que, para entender a Segunda Guerra, tinha de voltar e estudar a Primeira Guerra Mundial; depois era preciso estudar a situação mundial antes da Primeira Guerra Mundial e ele começava a ver que o processo seria muito longo. Então completou: “Estudar história tornou-me muito humilde, porque sei que nunca saberei tudo.” Vindos de alguém tão letrado como ele, esses comentários me impressionaram bastante.

Quanto mais você aprende, mais descobre o quanto ainda não sabe.

– Donald J. Trump

Como resultado, passei a estudar história em meu tempo livre e tentei ler o máximo que pude. Comecei um hábito que mantenho até hoje, que é o de me perguntar: “O que posso aprender hoje que não sabia antes?” Essa é uma maneira de manter minha mente curiosa e alerta. Aristóteles estava certo:

excelência pode se tornar um hábito.

Quando entrei na Wharton, anos mais tarde, descobri que meus hábitos do colégio militar me ajudariam muito. Como mencionei antes, passava meu tempo livre estudando o setor de imóveis e execuções de hipotecas, e tudo o que caía em minhas mãos sobre o assunto — tudo além do currículo obrigatório. Não queria ser aprovado por fazer o suficiente. Queria fazer mais e vi que estava preparado quando saí da faculdade para o mundo real, onde muitas vezes o "suficiente" não é bom o bastante.

Como diz um dos grandes filósofos gregos que meu pai me apresentou, eis uma última e definitiva lição que aprendi no colégio militar:

"Vencer a si próprio é a maior das vitórias."

– *Platão*

Aprendi a fazer parte de um todo. O colégio militar deu-me a oportunidade de entender como fazer parte do panorama geral sem perder a identidade. Isso foi uma grande vantagem nos negóciose permitiu que eu me rebaixasse, quando necessário. Às vezes, o quadro fica mais claro se você se afasta dele. Essa é uma grande lição. Alguém me disse certa vez que eu era um pouco como um camaleão quando se tratava de negociação, que eu era capaz de mesclar-me e afastar-me novamente. Essa capacidade é fruto de minhas experiências no colégio militar.

A maioria das pessoas me vê como um sujeito duro, o que é verdade. Essa é outra vantagem advinda dos tempos do colégio militar. Não gosto de reclamar; posso ser obstinado e às vezes não arredo o pé. Se fiz minha parte, se trabalhei com afinco e fui aplicado, então sei que estou com tudo para me defender. Posso ser um adversário difícil.

Dada minha apreciação pelas citações, terminarei este capítulo com uma frase de Vince Lombardi, lendário técnico de futebol americano, nomeado ao Hall da Fama da NFL (a liga profissional norte-americana):

"A qualidade de vida de uma pessoa é diretamente proporcional a seu comprometimento com a excelência, a despeito do campo de atividade por ela escolhido."

Sua resposta

O que você aprendeu no colégio militar ajudou você a definir sua vida?

Talvez você não tenha estudado em instituição militar, mas pode ter participado de um grupo de escoteiros, bandeirantes ou outras entidades do gênero onde aprendeu a importância da disciplina e da liderança. Você tirou algum proveito dessas experiências? Ou, então, como poderia beneficiar-se do uso da autodisciplina e de habilidades de liderança em sua vida?

____

____

____

Em que áreas de sua vida você se daria bem se tivesse mais disciplina (por exemplo, na gestão de sua equipe ou na administração financeira?) e/ou habilidades de liderança?

____

____

____

CAPÍTULO DEZOITO

QUE LIÇÃO DEFINITIVA VOCÊ APRENDEU NOS ESPORTES?

A resposta de Robert

Quando criança, jogava beisebol na liga juvenil e futebol. Aos 12 anos, comecei a jogar golfe. Aos 15, desisti do golfe e comecei a praticar o surfe. Depois, joguei futebol.

Na academia, era capitão da equipe de remo e jogava futebol. Quando estava na escola de voo, fui apresentado ao jogo de rúgbi. Rúgbi éo meu jogo. Foi o único jogo pelo qual me apaixonei. Viajei o mundo praticando o esporte e, quando fiquei velho demais para jogar, comecei a viajar pelo mundo para assistir às partidas das grandes equipes. Assisti a jogos na África do Sul, Austrália, Nova Zelândia, Escócia, Irlanda e Inglaterra.

Aprendi algo diferente em cada esporte, algo importante que influenciou minha vida.

1. Na liga juvenil, aprendi a jogar duro mesmo quando estava perdendo. Na maior parte da temporada, não vencíamos nunca, mas jogávamos duro, e melhorávamos a cada jogo. Finalmente, no fim da temporada, vencíamos uma das melhores equipes da liga. Vencíamos porque eles ficavam arrogantes e, nós, cada vez melhores.
2. No golfe, aprendi a controlar minhas emoções, minhas ideias e meu corpo. O jogo de golfe é simples em tese, mas um dos mais difíceis de jogar. Nos negócios, muitas vezes uso o mesmo tipo de autocontrole que utilizo no golfe.
3. Adoro surfar. No surfe aprendi a sentir o ciclo das ondas. Hoje, como investidor, costumo usar a intuição que adquiri como surfista para saber quando entrar no mercado e, o mais importante, quando sair dele.
4. Na Academia da Marinha Mercante, eu remava porque esse foi o esporte mais penoso que pude encontrar. Era um desafio e eu precisava de um esporte difícil o bastante para afastar minha cabeça das pressões da vida militar e acadêmica que tinha de enfrentar. Com o remo, aprendi a importância do trabalho em equipe voltado à precisão. Remar é um

esporte de sincronicidade precisa. O desafio de remar é que, durante uma regata, quase toda a energia armazenada é queimada nos primeiros minutos. Para que a canoa vença, é importante que cada um dê tudo de si, com precisão, mesmo que esteja fisicamente exausto. Se uma pessoa pensar em desistir, é bem provável que seu remo bata com o do colega e a regata estará perdida.

5. No futebol, aprendi a importância de cada jogador não apenas *saber* sua atribuição, mas, acima de tudo, *desempenhar* bem o seu papel. Também aprendi a importância de conviver bem com pessoas de quem não gosto e de respeitá-las por suas habilidades, e não por suas personalidades.
6. Rúgbi é um esporte muito dinâmico. Embora o rúgbi seja o pai do futebol americano, tamanho não importa nesse esporte, em que vemos gigantes jogando contra nanicos. No futebol americano, estima-se que os participantes joguem no máximo dez minutos corridos por jogo. O restante do tempo é gasto na preparação das jogadas e em outras atividades que não consistem no jogo propriamente dito. No rúgbi, como o jogo raramente para, os jogadores correm a maior parte do tempo. Não importa o cansaço, o jogador precisa continuar correndo para ajudar o jogo e a equipe.
7. Também sou faixa preta em tae kwon do. Nesse esporte, aprendi a importância do *chi* – a força interior que flui por nosso corpo.

Embora tenha aprendido muitas lições importantes nos esportes, há uma especial que aprendi jogando futebol no colégio. Quando estava na categoria júnior, nosso colégio tinha um time de futebol sensacional. Como havia muitos jogadores excelentes, eu ficava no banco em quase todos os jogos.

Era realmente constrangedor no fim do jogo sair de campo com um uniforme perfeitamente limpo. Meus colegas de banco e eu costumávamos nos jogar de joelhos na lama de propósito só para sujar um pouco nossos uniformes imaculados. Lá pela metade da temporada, só nos restava sujar os uniformes de lama.

A temporada seguia, eu continuava no banco e comecei a achar que meu treinador tinha alguma prevenção a meu respeito. Acreditava que não me escalava porque não gostava de mim. Em meados da temporada, comecei a pensar em desistir. Meu orgulho estava ferido. Certa noite, depois de um treino muito duro, o treinador assistente andou em minha direção, colocou a mão em meu ombro e disse: “Quero falar com você.”

O nome dele era Herman Clark. Ex-jogador da NFL, era realmente um grande homem. Trabalhava como voluntário porque amava demais o jogo. Com seu jeito calmo e gentil, ele disse:

– Você sabe por que o treinador não escala você para os jogos?

– Não – eu disse. – Não sei. Faço tudo certo. Compareço aos treinos. Dou voltas extras na corrida. Sou tão bom quanto Jesse. – Jesse era o titular de minha posição.

– Sim. É verdade – comentou o sr. Clark. – Você também tem mais talento e velocidade que Jesse.

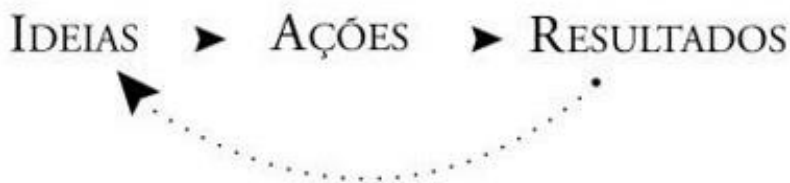
– Então por que ele é o titular e não eu?

– Porque Jesse joga mais com o coração. Jesse quer a posição mais do que você. Na vida, talento não é suficiente. Se quiser ser o titular, terá de colocar-se em um patamar totalmente diferente. Você tem o corpo, mas lhe falta o espírito.

Embora ainda quisesse desistir, levei a sério as palavras do sr. Clark. Nas duas semanas seguintes, treinei como se nunca tivesse feito isso antes. Fui intenso. Focado. Furei mais bloqueios e interceptei dois passes no treino, tarefa difícil para um atacante. Embora ainda não tivesse sido convocado e continuasse no banco, sentia-me melhor comigo mesmo.

Um dia, durante um jogo em outro colégio, Jesse quebrou o braço. O treinador olhou para o banco, olhou para os reservas e, finalmente, olhou para mim e disse: “Você vai jogar.”

Esse foi um momento breve, porém decisivo. Hoje, entendo que o que quero na vida depende de mim. Não há ninguém em meu caminho. Se quero algo, sei que desejar não é o bastante. Preciso fazer o que for preciso para poder vencer. Vivo repetindo a mim mesmo: “A vida é uma imitação barata quando você espera conseguir o que quer.” Há enorme diferença entre querer ser o jogador titular e ser o titular.

No fim deste livro, escrevo sobre o seguinte processo:

A lição que aprendi como sr. Clark foi que, para mudar os resultados,

tinha de redefinir meu compromisso em participar do jogo. Quando mudei minha mentalidade e postura, minhas atitudes mudaram e, consequentemente, os resultados foram outros.

Hoje, sempre que me sinto fraco e acho que o mundo não é justo, ou que não está reconhecendo os meus talentos, ou que os outros estão contra mim, simplesmente me lembro de minha conversa com o sr. Clark. Então, esforço-me para melhorar minhas ideias, atitudes e meus resultados.

Princípios vencedores

Joe Montana, um dos maiores jogadores de futebol da história, enviou-me uma cópia autografada de seu livro *The Winning Spirit: 16 Timeless Principles That Drive Performance Excellence*. É um livro excelente para todos que têm o compromisso de vencer.

Para quem não conhece Joe Montana, ele foi o zagueiro de um time de futebol profissional americano, o San Francisco 49ers. Ele levou sua equipe a quatro vitórias no Super Bowl (final do campeonato de futebol americano) e foi eleito para o Hall da Fama do futebol americano profissional e nomeado pela *Sports Illustrated* como o maior jogador de futebol dos últimos 50 anos. Seguem alguns trechos de seu livro:

> "Quando vi meus próprios filhos competindo em esportes juvenis, percebi uma tendência cada vez maior de dar tapinhas nas costas e dizer 'bom trabalho, todos venceram hoje', e distribuir medalhas de participação para todos os que saíssem da cama e participassem do jogo. Mas foi assim que cresci e não dispenso essa mensagem em meu papel de pai.
>
> Acho injusto um pai não ser um observador crítico de um jovem que deseja melhorar e jogar em um nível mais elevado. Como pai, preciso ser mais do que um torcedor entusiasmado: tenho de ser um treinador. Acredito que é errado dizer para a próxima geração que eles serão parabenizados pelo simples fato de comparecerem ao jogo."
>
> "Os esportes competitivos consistem em uma das melhores preparações para a vida, pois refletem a natureza mais competitiva do mundo ao nosso redor. Nunca quis ninguém em minha equipe,

> nos esportes ou nos negócios, que não quisesse, com todo o fervor, se destacar dos demais e vencer.”

> “Se vencer não fosse importante, as pessoas não manteriam os placares.”

> “Goste ou não, você vive em um mundo que marca pontos.”

Veja o que ele diz sobre vencer Super Bowls:

> “Recentemente, depois de dar um discurso, alguém na plateia perguntou-me qual era a minha idade quando venci o primeiro Super Bowl.” “‘Doze anos e venci milhares deles desde então. Com exceção de quatro finais’, expliquei, ‘venci vários Super Bowls no quintal de minha casa em Monongahela, na Pensilvânia, a alguns quilômetros da estrada de Pittsburg.’”

Em resumo, em seu quintal, ele ensaiou milhares de vezes como seriam suas vitórias no Super Bowl.

Isso é o que ele diz sobre preparação individual:

> “As pessoas se preparam de maneiras diferentes. O que funciona para um não funciona para o outro: alguns esperam o último instante. Outros precisam de um certo medo como motivação. Há ainda quem queira eliminar todas as distrações, ter completo silêncio e isolar-se do mundo. Há quem se prepare ouvindo música ao fundo ou na companhia de outras pessoas. Alguns precisam ensaiar inúmeras vezes até adquirirem confiança. Seja qual for o método, o objetivo da boa preparação é o mesmo: estar pronto para o desempenho ideal, para jogar e trabalhar da melhor forma.”

Por fim, veja o que ele diz sobre o segredo da boa preparação:

> “Acredito piamente e ensino que a repetição é a rainha do mundo da preparação. Seja nos esportes, praticando os mesmos exercícios repetidamente, ou nos negócios, ensaiando um roteiro de vendas ou aprimorando uma apresentação, a preparação nos traz um senso de domínio e autoconfiança que podemos levar para o verdadeiro

> jogo.”

O que Joe Montana diz é uma das lições mais importantes que aprendi nos esportes. Conheço pessoas que dizem: “Joguei o seu jogo de tabuleiro uma vez. O que você me recomenda agora?”

Você consegue imaginar isso? Jogaram uma vez e acham que conhecem o jogo. Quando recomendo que joguem pelo menos dez vezes mais e ensinem o jogo para outras dez pessoas, olham para mim de modo estranho. Sempre que vejo esse olhar, sei que a pessoa, provavelmente, não entende o que é necessário para vencer. Como diz Joe Montana: “A repetição é a rainha.”

É por isso que não diversifico muito meus investimentos ou minhas empresas. Em vez disso, uso a tática do FOCUS (Siga um só caminho para o sucesso) – e pratico, pratico, pratico.

> Uma última palavra de Joe Montana:
>
> “Todos que querem alcançar o sucesso na área que escolherem entendem a importância da prática e da preparação. Para tornar-se excepcional em determinada área, é preciso aprender a treinar com concentração e foco. A prática é nossa chance de trabalhar os pontos fracos e melhorar. Quando nos esforçamos para nos superar em alguma coisa, não basta fazer o que é esperado. Precisamos lutar constantemente para superar nossas próprias expectativas. Também não devemos iniciar e interromper um esquema de treino. Quando praticamos, devemos ser constantes.”

Foi por isso que meu pai rico fez com que eu jogasse Banco Imobiliário inúmeras vezes até que um dia eu vi um relance do meu futuro. Hoje, jogo Banco Imobiliário para valer. Não importa o tamanho de minha riqueza, sempre sei que posso melhorar. Para mim, melhorar em meu jogo é muito mais importante do que o dinheiro.

A importância do jogo de golfe

Embora não seja um grande jogador de golfe, aprendi muito sobre os negócios e a natureza humana no curso de golfe.

Minha carreira no golfe começou quando eu tinha 8 anos. Minha mãe e meu pai nos levavam de carro para Big Island, uma remota cidade no interior

do Havaí, para visitar um velho amigo deles. Como a maioria das crianças não gostava de ficar sentada na sala de estar com um bando de adultos chatos, então saía para encontrar algo para fazer. Na varanda da casa do amigo de meus pais havia um jogo de tacos de golfe. Peguei um taco de madeira e segui pela estrada de terra dando tacadas nas pedras. Depois de estragar o taco de madeira, peguei um dos tacos de ferro e comecei a bater nas pedras pela estradinha em frente à casa.

Não preciso dizer que o amigo de meus pais não ficou impressionado com minha estreia no golfe.

Aos 12 anos, retomei o jogo. Como no ensino fundamental estudava em uma escola cheia de crianças ricas, a maioria dos pais de meus colegas fazia parte do Country Club local. Meu pai e meu pai rico não eram sócios porque, na época, nenhum deles era rico. O único jeito de Mike, filho de meu pai rico, e eu entrarmos no campo era “ir na cola” de nossos amigos ricos cujos pais eram sócios.

Isso foi bem antes de o encarregado do Country Club deixar claro para Mike e para mim que estávamos abusando da hospitalidade. Ele nos disse que, se nossos pais não fossem membros do clube, nós não poderíamos jogar. Naquele instante, Mike e eu começamos a primeira negociação importante de nossas vidas. De algum modo, conseguimos que o encarregado nos deixasse ingressar como sócios do Country Club. Em troca da qualidade de membro, tínhamos de trabalhar como *caddie* (rapaz que carrega os tacos e outros objetos no jogo de golfe) algumas rodadas de golfe por mês. Nossos pais ficaram um tanto perplexos quando contamos que havíamos nos tornado sócios do Country Club aos 12 anos – um clube cuja titularidade eles não podiam pagar.

Dos 12 aos 15 anos, Mike e eu jogávamos golfe e servíamos de *caddie* sempre que podíamos. Muitos dias, depois da escola, Mike e eu pegávamos carona para o Country Club. No fim, trabalhar de *caddie* se tornou uma ótima fonte de renda. Ganhávamos US$1 por saco para nove buracos. Em pouco tempo, cada um de nós carregava dois sacos para 18 buracos e ganhava US$4 por dia. Era um bom dinheiro na época. Aos 15 anos, Mike e eu tínhamos ganhado dinheiro suficiente para comprar pranchas de surfe e suspendemos os jogos de golfe por um tempo.

Dois motivos para jogar golfe

Atualmente, jogo golfe de vez em quando. Jogo, principalmente, porque Kim

é apaixonada pelo jogo. Na verdade, ela joga dos *tees*[1] masculinos e me supera nas tacadas, o que não é bom para o meu ego masculino. Sou um golfista abaixo da média, minha pontuação fica entre 85 e 95 quando jogo bem e abaixo disso quando jogo mal. Não pratico como deveria.

Estes são os dois motivos:

> Quando mudei minha mentalidade e postura, minhas atitudes mudaram e, consequentemente, os resultados foram outros.
> *– Robert T. Kiyosaki*

Embora não seja apaixonado por golfe, há duas razões pelas quais o golfe é essencial para as pessoas que querem ser ricas.

1. **Os jogos refletem o comportamento.** A maioria dos golfistas concorda que a beleza do golfe é que o jogo é como um espelho, um reflexo dos verdadeiros padrões de comportamento da pessoa. Muitas vezes, quando quero conhecer alguém com quem estou fazendo negócios, eu o convido para uma partida de golfe. Duranteo jogo, não me preocupo muito com a pontuação e, sim, com a maneira como o adversário joga.

   Uma das coisas que se percebe é como as pessoas acertam a bola. Elas batem forte para jogar a bola longe ou buscam o controle? Elas trapaceiam? Elas mentem sobre a pontuação ou movem a bola sem dar a tacada?

   Certo tempo atrás, meu amigo contou-me de um amigo seu que queria investir em sua empresa. Depois de analisar os relatórios financeiros, perguntei se ele gostaria de jogar uma partida de golfe. O rapaz aceitou prontamente e logo nos encontramos no Country Club. Naquele sábado, não estava preocupado com a pontuação; estava lá para observá-lo jogar. Era um excelente jogador que atingia a bola com tacadas longas e retas. Estava indo bem até que bateu a bola dentro do *rough* (região de grama alta, onde é difícil bater a bola). Pensou que eu não estava olhando, mas o vi movendo a bola. Como a grama estava alta, precisou de dois golpes para sair do *rough* e voltar parao *green* (término de cada buraco). Quando perguntei-lhe qual a sua pontuação, ele disse que estava apenas um acima do *par*. Perguntei se ele contara

sua segunda tacada no *rough*. Em vez de esclarecer o assunto, negou ter usado a tacada extra. Naquele instante, fiquei em dúvida quanto aos números de seus demonstrativos financeiros.

Já vi Donald Trump jogar golfe. Ele joga golfe do mesmo modo como faz negócios. Suas tacadas são retas, muito precisas e de longa distância.

Atinjo a bola de modo irregular. É por isso que acredito ser melhor em jogos de equipe do que no golfe. Adoro remar, jogar futebol e rúgbi porque me saio melhor em grupo.O mesmo acontece nos negócios e, por isso, sou muito cuidadoso ao escolher as pessoas de minha equipe.

2. **Muitos negócios são feitos em campos de golfe.** Meus dois pais jogavam golfe. Ambos eram bons jogadores. Meu pai pobre jogava golfe com os amigos, seus colegas professores, por diversão. Meu pai rico jogava para ficar rico. Ele dizia: “Mais negócios são fechados no campo de golfe do que em salas de reunião.” E continuava explicando: “Quanto mais difícil a negociação, mais relaxante o ambiente precisa ser.”

   Levei vários anos para crescer e amadurecer até entender totalmente a sabedoria de suas palavras. Hoje, se uma negociação está complicada, convido a pessoa para jogar golfe e, então, podemos conversar sobre o contrato. No ambiente relaxante do campo de golfe, temos mais tempo para desenvolver a negociação e, graças ao local tranquilo, temos mais flexibilidade para pensar. Parece que o espaço aberto do campo de golfe abre a mente para pensarmos com mais liberdade.

Conclusão

Mesmo não sendo um golfista dedicado, sou devotado a vencer no jogo dos negócios. O golfe é o jogo dos negócios. Ainda não me dedico tanto ao golfe quanto vários jogadores, mas levo o jogo dos negócios muito a sério. É por isso que sou sócio de três Country Clubs. O campo de golfe costuma ser o melhor lugar para se fecharem negócios e descobrir com quem estamos negociando.

> PS: Quando Donald e eu resolvemos escrever este livro juntos, como um grande homem de negócios, ele me convidou para um de seus campos de golfe, o Trump National Golf Club, em Los

Angeles.

A resposta de Donald

Os esportes que mais pratiquei na vida são beisebol, tênis e golfe. São jogos que exigem astúcia, um forte senso de ritmo e concentração. Até hoje, gosto de assistir a partidas de beisebol e tênis, mas sou apaixonado pelo golfe. Construí campos de golfe fantásticos por causa dessa paixão.

A lição que aprendi nos esportes é a importância dos instintos. Energia, resistência e técnica são requisitos necessários, mas a verdadeira excelência geralmente implica “instinto”, algo que não pode ser explicado. Pensem na famosa explicação de Wayne Gretsky para seu sucesso no hóquei — ele simplesmente deslizava aonde ia o *puck* (disco de borracha vulcanizada, usado no hóquei sobre gelo). Essa é uma excelente imagem para entender o instinto.

Parece tão simples, não é? Sim... até que se pare para pensar no assunto. Como Gretsky sabia aonde o *puck* estava indo? Como todos os outros rapazes não sabiam aonde o pequeno disco iria? Bem, porque ele tinha algo especial — o instinto.

Tenho visto pessoas que trabalham com mais afinco do que os demais e ainda permanecem em segundo plano como atletas. São qualificados, dedicados e competentes, mas simplesmente não têm um diferencial. Eu era um excelente jogador de beisebol e percebi que tinha um senso natural de oportunidade. Jamais seria um Babe Ruth, mas sabia o que era preciso para ser excelente nesse jogo.

> Precisão, instinto e ritmo são os elementos necessários para se tornar extraordinário.
>
> *– Donald J. Trump*

Com o tênis, como um jogo individual, descobri que a ideia era eliminar o oponente. Há apenas um vencedor, não dois. É um jogo agressivo. Você já assistiu a alguma partida do famoso jogador suíço de tênis Roger Federer? Ele tem o instinto do qual estou falando. Como Andre Agassi disse a respeito dele: “Ele é o melhor adversário que já tive. Não há como escapar. Não há

nada a fazer a não ser bater *fairways*,[2] *greens* e *putts*.[3] Cada saque tem um tipo de urgência em si. Para qualquer coisa que você tente fazer, ele tem uma resposta, e é apenas questão de quando ele começa a puxar os gatilhos necessários para fazer com que você mude de ideia."

É interessante que Andre Agassi use termos do golfe para explicar o jogo de Roger Federer, pois o golfe é conhecido como um jogo de inteligência. O golfe requer técnica e, acima de tudo, requer intenso uso da inteligência. Roger Federer controla o jogo e sabe instintivamente como lidar com os oponentes. Ele é tão agressivo quanto gracioso, e desejo boa sorte a qualquer que seja seu oponente na quadra. No tênis, é muito importante conhecer seu oponente e a si mesmo. Esse é outro ponto forte de Federer.

Jogar golfe é uma forma de diversão para mim, do mesmo modo como acho divertido fechar contratos. O campeão de golfe Phil Michelson diz que o melhor conselho que já recebeu sobre golfe veio de seu pai, que sempre dizia para ele se divertir. Phil se diverte mesmo durante os treinos. Comigo acontece o mesmo, e esse conselho vale para qualquer coisa que você faça.

Aprendi muito sobre a integridade das pessoas ao jogar golfe com elas. É por isso que tantos negócios surgem durante e depois de partidas de golfe. Determinada conduta é necessária no golfe e as pessoas que a mantêm geralmente serão boas parceiras de negócios. Alguns chamam isso de etiqueta; eu chamo de honestidade. Um jogo de golfe pode ser um bom indicador dessa virtude.

O golfe também requer flexibilidade. Manter o equilíbrio pode fazer a diferença entre um jogo excelente e um ruim — e o mesmo se aplica aos negócios. Mantenha-se flexível. Não se fixe em padrões rígidos. Cada jogo, cada contrato, será diferente. Pratique, esteja em boa forma, preparado e ciente de que haverá variáveis pela frente.

Nick Faldo, um dos maiores jogadores de golfe de todos os tempos, diz algo absolutamente certo: "Não importa se você atinge a bola de maneira lenta, rápida ou pesada, o que importa é o ritmo. O ritmo é a cola que mantém grudados todos os elementos do *swing* do golfe." Sempre tive um ritmo excelente nos negócios, na vida e no golfe, e todos devem seguir esse conselho sobre a importância do ritmo, não importa em que setor você atue ou qual seja o seu esporte favorito.

Há três esportes que me dão *insights* nos negócios e na vida, tanto como jogador quanto como expectador. A lição número um que aprendi com todos eles é que essa precisão, instintos e ritmo são elementos necessários para ser

alguém extraordinário.

[1] *Nota da Tradutora*: *Tee* é o local de saída em cada buraco (*tee box*) e, por associação, o nome dado ao pino que pode ser usado sob a bola apenas na tacada inicial ou em condições extraordinárias de jogo (*tee up*).

[2] *Nota da Tradutora*: Parte central do campo, com grama bem aparada, onde a bola deverá aterrar; é o "corredor" que vai do *green* ao *tee*.

[3] *Nota da Tradutora*: Taco utilizado no *green* para finalizar cada buraco, colocando a bola dentro do *pin*.

CAPÍTULO DEZENOVE

O QUE VOCÊ APRENDEU NOS NEGÓCIOS?

A resposta de Robert

Não se aprende a andar de bicicleta lendo um livro. O mesmo se aplica aos negócios. Livros e aulas são bons como fontes de novas ideias, mas, como andar de bicicleta, aprender sobre o mundo dos negócios é um processo prático.

Você já deve ter ouvido o ditado que diz: "Quanto maior a altura, maior a queda." Donald e eu já caímos. Sua queda foi bem maior e notória. A minha foi grande, não tão grande nem tão pública quanto a de Donald, mas machucou mesmo assim.

Depois que recebi meu treinamento da Xerox em vendas, uni-me a dois amigos e abrimos a empresa de carteiras de velcro para surfistas. Infelizmente, o negócio foi um estrondoso sucesso. Digo infelizmente porque o sucesso subiu-nos à cabeça. Lá estávamos nós, três rapazes solteiros de vinte e poucos anos com um grande sucesso nas mãos. Nossos produtos tiveram destaque em revistas como a *Runners World*, a *GQ* e mesmo a *Playboy*.

Certo dia, um de meus parceiros comprou uma Mercedes 450 SL nova. Perguntamos por que ele comprou o carro e sua resposta foi "porque somos ricos. Por que vocês não compram os carros de seus sonhos?". E assim o fizemos. Larry também comprou uma 450 SL e eu comprei um Porsche Targa prateado com frisos pretos.

Você provavelmente conhece o resto da história. Guiávamos carros velozes, saíamos com mulheres mais velozes ainda. A empresa cresceu rápido e caiu mais rápido ainda. Em menos de três anos, passamos de pobresa ricos, e a mais pobres do que antes. Fomos bem-sucedidos, mas contraímos inúmeras dívidas por causa dos prejuízos. (Se quiser saber mais sobre minhas diversas lições sobre empreen dedorismo, leia o livro *Empreendedor Rico*. Há uma enormidade de informações para empreendedores nesse livro, que, além de instrutivo, é divertido.) Como digo, pensamos que nosso quociente financeiro aumentou na mesma medida de nossa renda. O problema foi que a única coisa que aumentou além de nosso dinheiro foi nossa estupidez.

Depois de um fracasso aos trinta e poucos anos, descobri que estava atrasado na curva de aprendizagem. Vi pessoas de minha idade muito mais adiantadas na vida, simplesmente porque levaram os estudos e a vida profissional a sério. Esse fracasso fez com que eu percebesse que precisava me tornar um estudante e estudar como jamais havia feito antes.
– Robert T. Kiyosaki

Esse fracasso comercial foi um dos vários momentos decisivos que tive nos negócios. O fracasso e o prejuízo de quase US$1 milhão foram um verdadeiro alerta.

Na época, eu não era ferrenho defensor da educação como sou hoje. Não pensava que a educação era importante. Na escola, fazia apenas o necessário para ser aprovado. Ficava feliz em ser um aluno com notas C. Como meu pai pobre costumava dizer: “Você leva os estudos aos trancos e barrancos.”

Depois de um fracasso aos trinta e poucos anos, descobri que estava atrasado na curva de aprendizagem. Vi pessoas de minha idade muito mais adiantadas na vida, simplesmente porque levaram os estudos e a vida profissional a sério. Esse fracasso fez com que eu percebesse que precisava me tornar um estudante e estudar como jamais havia feito antes.

Durante anos, em vez de fugir do meu fracasso, trabalhei para reconstruir a empresa. Queria fazer isso para descobrir o que não sabia: o que eu havia negligenciado? O que não havia visto? Dizem que a percepção tardia é 20/20. Para mim, muito além disso, foi uma experiência dolorosa. Tive de enfrentar todas as mentiras que contei a mim mesmo e aos outros. Depois de alguns anos de humilhação, a empresa de carteiras de náilon se reergueu e voltou a ser bem-sucedida e lucrativa. Foia melhor lição nos negóciosea maior dose de humildade que jamais tive.

Em 1980, durante o processo, participei de um seminário com o dr. Buckminster Fuller. Minha vida mudou novamente. Em 1984, embora minha empresa fosse bem-sucedida e rentável, abri mão dela e voltei para o Havaí com Kim. Tornei-me professor, profissão que não respeitava e que jurei jamais exercer. De 1984 a 1994, Kim e eu viajamos pelo mundo ensinando empreendedorismo e investimentos. Em 1994, aposentamo-nos com independência financeira, colocando em prática tudo o que havíamos ensinado. Kim tinha 37, e eu, 47.

Durante dois anos, fiquei isolado nas montanhas do sul do Arizona, perto de uma cidadezinha chamada Bisbee, onde desenvolvi o jogo de tabuleiro *CASHFLOW* e escrevi o livro *Pai Rico, Pai Pobre*. Em 1996, foio lançamento comercial do CASHFLOW e, no dia 8 de abril de 1997, no meu 50o aniversário, o *Pai Rico, Pai Pobre* foi lançado em uma festinha na casa de Sharon e Michael Lechter. Em meados do ano 2000, recebi um telefonema de um produtor do programa de Oprah Winfrey. Subi no palco para cumprimentar Oprah e o resto você já sabe.

Então, perder a empresa de carteiras de velcro para surfistas foi um momento decisivo em minha vida. Se não fosse essa perda, talvez eu nunca tivesse me tornado aluno ou professor.

A resposta de Donald

Ser visionário

Gostaria de contar um de meus sucessos empresariais que demorou trinta anos para vingar.

Do mesmo modo como analisamos o futuro do ponto de vista financeiro, tentando cobrir as bases, a edição de junho de 2006 da revista *New York* trouxe na capa a manchete “2016 Tomorrowland”, com a projeção de como será Nova York daqui a dez anos. Lembro-me do tumulto que causei por querer construir o Trump Place em Upper West Side de Manhattan, ao longo do Rio Hudson, poucos anos atrás. Trata-se de um lindo complexo de 16 edifícios residenciais com um parque, que deverá ficar pronto em breve. Bem, hoje, projetamos que West Side abaixo do Javits Center será um bairro maior do que a cidade de Minneapolis em 2016, então acho que eu não estava errado em oferecer opções de moradia àquela região da cidade. Ser um visionário pode valer a pena de vez em quando, em especial depois de encontrar oposição, e foi isso o que aconteceu nesse episódio.

A visão não passa de visão até você se concentrar, colocar a mão na massa e trazê-la à realidade onde ela será útil.
– Donald J. Trump

Robert e eu ressaltamos determinadas coisas porque as vemos no horizonte. Como disse antes, não queremos fazer terrorismo financeiro. Queremos apenas conduzir as pessoas na direção correta — antes que seja tarde demais e você diga: “Por que não vimos isso antes?!” Felizmente, estamos em uma posição, por causa de nosso histórico de sucesso individual, em que podemos dar algumas indicações do que poderá acontecer no futuro. Tive de ser muito teimoso no episódio do desenvolvimento de West Side que acabei de mencionar. Na verdade, esperei trinta anos para ver isso acontecer. Mas, desde aquela época, eu sabia que seria um empreendimento importante para o futuro da cidade de Nova York. Conheço a cidade e eu estava certo.

Às vezes, é difícil definir o que é visão. Geralmente, ela se baseia em estudar a história de algo e prever como serão as coisas daqui a dez, vinte anos ou mais. Sim, há riscos envolvidos, mas pessoas que pensam no futuro costumam estar certas. Outro excelente exemplo é Leonardo da Vinci. Ele estava séculos à frente de seu tempo em suas invenções e ideias. Foram necessários séculos para o esclarecimento e a confirmação de seus dons visionários. Thoreau disse: “Se você construiu castelos no ar, não pense que desperdiçou seu trabalho; eles estão onde deveriam estar. Agora construa os alicerces.” A visão não passa de visão até você se concentrar, colocar a mão na massa e trazê-la à realidade onde ela será útil.

Lembro-me da frustração de Robert ao ver tantas coisas que eram claras para ele, mas que os outros não conseguiam enxergar. Ele disse que a pior parte era perceber que as pessoas pareciam *não* querer ouvir a respeito! Preferiam continuar ignorantes— ou pelo menos desavisadas — a se tornarem pessoas informadas. Ficamos pensando: Será que as pessoas não conseguem lidar com isso?

Não perderíamos nosso tempo escrevendo sobre isso se pensássemos desse modo. Temos razões para o que fazemos. Você já pensou em como serão as coisas em 2016? Nós já pensamos. Fique ligado. Como Henry Kissinger disse: “A história não conhece lugares tranquilos nem platôs.”

Sua resposta

O que você aprendeu com os seus erros ou com os de outras pessoas nos negócios?

O que você aprendeu com os seus sucessos ou com os de outras pessoas nos negócios?

____

____

Você é dono de seu próprio negócio? Se não for, gostaria de ser? Quais são os ingredientes que você acha mais importantes para o sucesso de um negócio?

____

____

O que você admira nos donos de empresas de sucesso que você conhece?

____

____

CAPÍTULO VINTE

O QUE PENSAMOS SOBRE RELIGIÃO E DINHEIRO?

A resposta de Robert

Quando criança, havia duas questões sobre Deus, igreja e religião que me deixavam confuso. A primeira era a ideia de que algumas pessoas iriam para o céu e outras não, mesmo que acreditassem no mesmo Deus. Lembro-me de perguntar a meu professor da escola dominical: “Qual é a diferença entre nossa igreja e a Igreja Católica?” Tinha 8 anos, frequentava a igreja protestante da qual meus pais eram membros e tinha curiosidade quanto às diferenças. Fiquei chocado quando minha professora disse: “Bem, todos acreditamos em Jesus Cristo, mas os católicos não irão para o céu.”

Essa resposta foi um golpe para mim. Quando perguntei o motivo, ela simplesmente disse que eles não pertenciam à igreja certa.

Perturbado, e mais curioso ainda, perguntei a um colega católico se eu poderia ir à igreja com ele. Nos meses seguintes, fui a uma igreja católica e descobri que a congregação era formada de pessoas que acreditavam no mesmo Deus de minha família. Parei de frequentar a escola dominical da igreja de meus pais e perguntei a eles se eu poderia estudar sobre as diferentes religiões de meus colegas do colégio. Eles concordaram com a ideia.

Nos anos seguintes, perguntava a meus colegas à qual religião ou igreja pertenciam e se poderia participar de um culto ou cerimônia com eles. Visitei templos e igrejas luteranas, metodistas, evangélicas, budistas e xintoístas. Na pequena cidade onde cresci, não havia colegas judeus nem muçulmanos. Mais tarde, visitei sinagogas e mesquitas.

Continuo perturbado em saber por que tantas pessoas acreditam que seguem a religião “certa” e que os outros pertencem à religião “errada”. Como acredito piamente na liberdade de escolha religiosa, fico incomodado em ouvir pessoas dizerem que são os únicos que irão para o paraíso ou que são os únicos que seguem o verdadeiro Deus. Talvez essa seja a razão pela qual houve tantas guerras em nome de Deus e de religiões. Na minha opinião, a ideia de uma Guerra Santa é um paradoxo.

Fé em Deus

No Vietnã, adquiri muita fé numa força superior. Houve várias vezes em que quase morri ou vi um amigo morrer enquanto eu escapava como que por milagre.

Nos negócios, acredito piamente que se trabalhar com a melhor das intenções e cumprir minha missão, um chamado mais elevado, obterei a força de um ser supremo. Acredito que se trapacear, mentir ou não for sincero, diminuirei a força do que os índios americanos chamam de Grande Espírito. Também acredito que quanto mais me dedico a atingir os mais elevados padrões legais, éticos e morais, maior o poder do Grande Espírito em meus negócios.

O Primeiro Mandamento

Tenho um tremendo respeito ao verdadeiro Primeiro Mandamento: “Não façais ao próximo o que não desejais receber dele.” Toda vez que fico com raiva, aborrecido ou alguém faz algo errado, em vez de desforrar com meu humor, pergunto a mim mesmo: “Como gostaria que esta pessoa me tratasse agora?” Não que eu sempre saiba o que devo fazer, mas pelo menos eu tento agir corretamente. Por exemplo, tive um amigo com o qual me desentendi. Gostaria que ele me procurasse e pedisse desculpas, o que significa que sou eu quem deveria tomar a iniciativa de procurá-lo e pedir desculpas. Mas fui teimoso e não liguei para ele a fim de esclarecer o mal-entendido.

Descobrindo o seu caminho

Pessoalmente, gosto do que a religião hindu chama de *dharma*, que significa o caminho que o ser supremo definiu para você segundo o que você mesmo escolheu. Quando decidi ensinar e seguir uma profissão que meu coração mandou, minha vida mudou sensivelmente. Em *Empreendedor Rico*, meu livro sobre empreendedorismo, conto sobre minha decisão de tornar-me professor e toda a boa sorte que surgiu em meu caminho quando a coloquei em prática. Uma das bênçãos divinas de minha vida foi minha esposa, Kim, ter entrado em minha vida no momento em que decidi lecionar.

Tenho tremenda confiança em Deus, em uma força superior. Apenas questiono algumas crenças de várias religiões sobre Deus e quem é dono da chave do paraíso. Na minha opinião, nossa principal missão é tornar a vida terrena um pouco mais parecida com a vida no céu.

Uma segunda confusão

A segunda confusão em minha mente foi a respeito de Deus e do dinheiro. Ainda me lembro de uma amiga de minha mãe, uma mulher muito rica que sempre se referia ao dinheiro como algo do mal. Imaginava o motivo e pensava: “Já que ela pensa que o dinheiro é demoníaco, por que não doa todo o dinheiro à igreja que frequenta?”

Eu não sabia se era uma atitude anti-Deus *querer* ficar rico. Questionava também se os pobres iriam para o céu e os ricos não. Essa confusão entre Deus e o dinheiro me perseguia.

Descobri a resposta num acampamento de verão da igreja. Convidaram um jovem ministro para participar do acampamento. Ainda me lembro do dia em que ele entrou no camping. Todos os outros líderes mais velhos bufavam enquanto ele atravessava o campo com um violão a tiracolo, usando calças jeans, camiseta e botas de caubói. Deixe-me lembrá-lo de que isso aconteceu no Havaí, no início dos anos 1960, e que as únicas pessoas que se vestiam assim eram os delinquentes juvenis dos filmes. Naturalmente, as crianças gostaram dele imediatamente.

Em vez de dar sermão e dizer o que deveríamos ou não fazer, ele nos levou a cantar e dançar. Em vez de fazer com que nos sentíssemos incomodados ou culpados, ele nos ensinou a nos sentirmos bem conosco.

O ministro chefe da igreja parecia um pau-de-sebo com vestido. Costumava nos alertar com irritação sobre os possíveis pecados da carne. Então, quando esse ministro jovem e alegre chegou, a tensão entre os dois ficou clara. Durante uma de nossas noites perto da fogueira, fiz minhas costumeiras perguntas sobre dinheiro. O ministro mais velho começou com a ladainha de que *o amor ao dinheiro eraa raiz de todoo mal* e que *era mais fácil um camelo passar pelo buraco de uma agulha do que um rico entrar no reino dos céus*. Sentia minha alma se encolher culpada com o desejo de tornar-me um homem rico.

O ministro da juventude tinha uma abordagem diferente em relação a Deus e ao dinheiro. No lugar do discurso inflamado contra o amor ao dinheiro, contou-nos a história do homem rico e seus três servos, conhecida como a Parábola dos Talentos, encontrada no livro de Mateus. A narrativa conta que, antes de fazer uma viagem, o homem rico deu a seus três servos algum dinheiro (talentos). A um, deu cinco talentos; a outro, dois, e ao terceiro, um talento. O que recebeu cinco talentos imediatamente negociou e transformou seus cinco talentos em dez. O que recebeu dois talentos

conseguiu juntar mais dois. Já o que recebeu um único talento cavou um buraco no chão e o enterrou.

Quando o patrão voltou, disse a cada um dos servos que dobraram a quantia de talentos: “Muito bem, servo bom e fiel; sobre o pouco foste fiel, sobre muito te colocarei; entra no gozo do teu senhor.”

A essa altura da parábola, o ministro disse: “Observe as palavras, ‘entra no gozo do teu senhor’. O que vocês acham que isso significa?”

Alguns se atrapalharam arriscando encontrar uma resposta, até que finalmente uma garota disse: “Nosso mestre quer que sejamos ricos. Ele fica feliz quando somos ricos, quando participamos de seu mundo de abundância?”

O ministro da juventude sorriu, mas não respondeu. Então, ele disse: “Deixe-me ler o que disse o servo que enterrou seu talento.” Abaixou o violão, abriu a Bíblia e leu a resposta do servo:

“‘Senhor, eu te conhecia, que és um homem duro, que ceifas onde não semeaste, e recolhes onde não joeiraste; e, atemorizado, fui esconder na terra o teu talento; eis aqui, tens o que é teu.’”

O ministro ergueu os olhos para ver se ainda ouvíamose disse: “Ele alegou que o senhor era um homem duro e não fez nada.”

“Quer dizer que ele culpou o patrão?”, perguntou a jovem que tentara responder antes.

O ministro sorriu novamente e leua resposta do patrão ao servo: “‘Servo mau e preguiçoso.’”

“O patrão o chamou de mau e preguiçoso?”, perguntou outro jovem ao redor da fogueira. “Por que ele não multiplicou o dinheiro? Quer dizer que ele chamou o servo de mau e preguiçoso por não multiplicar o dinheiro?”

O ministro limitou-sea sorrir e continuou a leitura: “‘Sabias que ceifo onde não semeei, e recolho onde não joeirei? Devias então entregar o meu dinheiro aos banqueiros e, vindo eu, tê-lo-ia recebido com juros. Tirai-lhe, pois, o talento e dai ao que tem os dez talentos.’”

“Então o mestre recompensou o servo que ganhou mais dinheiro?”, perguntei.

O ministro respondeu: “Foi isso o que você entendeu?”

“É o que me parece”, eu disse. “Isso quer dizer que quanto mais eu ganho, mais ganharei?”

O ministro sorriu e dedilhou o violão suavemente.

“O patrão da parábola é Deus?”, perguntou uma jovem. “E nós somos os

servos?”

“Deus recompensa as pessoas ricas mais do que as pobres?”, perguntou outro garoto.

“Se Deus é o patrão, Ele recompensa os ricos e pune os pobres?”, perguntou a pessoa que estava sentada ao meu lado.

A essa altura, o ministro mais velho balançou a cabeça, imaginando aonde essa conversa chegaria. O ministro da juventude continuou dedilhando o violão, deixando os pensamentos girarem na cabeça da moçada para que cada um de nós interpretasse a mensagem da parábola. Por fim, com a fogueira estalando e a fumaça mesclando-se ao ar da noite, ele disse: “O que a parábola diz sobre as pessoas que têm dinheiro e as que não têm?”

“Que pessoas sem dinheiro são preguiçosas?”, perguntou um garoto do outro lado da fogueira. “Ou que as pessoas sem dinheiro são más?”

“Não, não é isso”, disse outro garoto. “Isso seria cruel demais. O mundo está repleto de pobres.”

“Mas o que significam as palavras ‘entra no gozo do teu senhor’? Isso não quer dizer que a riqueza traz felicidade?”

“Não, não é isso!”, gritou outro rapaz. “Meu pais dizem que os ricos não são felizes. Eles dizem que somente as pessoas pobres e boas irão para o céu. Dizem que o amor ao dinheiro é a raiz de todo o mal.”

“OK, OK”, disse o ministro, acalmando os ânimos depois do polêmico argumento. “Deixem-me terminar a leitura.” Baixou o violão novamente e terminou a leitura dizendo: “Porque a todo o que tem, *dar-se-lhe-á, e terá em abundância*; mas *ao que não tem, até aquilo que tem ser-lhe-á tirado.*”

A fogueira estalava no silêncio. Ninguém falou nada. Os dois ministros, o jovem e o mais velho, ficaram calados.

“Isso quer dizer que o rico ficará mais rico e o pobre, cada vez mais pobre?”, perguntou uma garota.

Os dois ministros continuaram calados.

“Isso não seria justo”, disse a garota. “Deus deveria dar aos que nada têm. Deveria ser generoso com os pobres.”

“Sim, isso não é justo”, disse outra pessoa. “Estas palavras: ‘a todo o que tem, dar-se-lhe-á, e terá em abundância; mas ao que não tem, até aquilo que tem ser-lhe-á tirado’ são terríveis.”

“Isso significa que as pessoas são preguiçosas e más?”, perguntou uma voz discreta de alguém cujo rosto eu não conseguia enxergar na escuridão. “É por isso que perdem o pouco que têm?”

A conversa continuou até a fogueira se apagar. Colocando água nas brasas, o ministro da juventude disse: “Hora de ir para a cama. Todos vocês podem encontrar suas próprias respostas para essa parábola. Alguns continuarão a pensar que dinheiro não é importante, outros pensarão que os ricos são maus ou que os pobres têm melhores chances de ir para o céu. Seja qual for a conclusão a que chegarem, ela determinará o resto de suas vidas.” Embora talvez eu não entenda totalmente o significado da parábola, entendo que o patrão deu dinheiro para a pessoa que multiplicou o que recebeu inicialmente. Também deduzi que o mestre era capaz de criar do nada, ou seja, ele era criativo e a criatividade é infinita, portanto, o dinheiro é infinito – abundante. E ser criativo e ter abundância representavam o gozo do patrão. Ainda não estou certo do que significa exatamente “de quem não multiplica seus ‘talentos’, o pouco que têm lhes é tirado”, mas tenho minhas suspeitas. Seja como for, as palavras do ministro naquela noite tocaram fundo em meu coração. A conclusão que tirei naquela noite realmente afetou o resto de minha vida.

A resposta de Donald

Percebi que as pessoas com algum tipo de fé profunda parecem mais sensatas e produtivas. Elas têm um senso de propósito que não pode ser destruído e não desanimam facilmente. Sejam judeus, cristãos, budistas, muçulmanos, não importa o credo, a fé lhes dá direção e dedicação que pode desafiar a análise comercial.

Tenho alguns funcionários que guardam o dia santo do pôr do sol das sextas-feiras ao pôr do sol do sábado e, portanto, precisam sair do escritório mais cedo. São indivíduos trabalhadores e eu respeito sua dedicação e observância fiel.

> Nunca acreditei que a prosperidade fosse algo ruim ou que devêssemos fugir dela.
> – *Donald J. Trump*

Quando viajam comigo, chego a programar o voo em meu jato para chegar a tempo de cumprirem as exigências religiosas das sextas-feiras. Eles têm suas prioridades e eu posso sacrificar algumas horas no escritório para

esse fim. Sei que são dedicados e que não estão à procura de uma horinha extra de descanso.

Fui criado em uma família cristã e ensinado a respeitar as crenças dos outros. Todos nós sempre tivemos amigos de diferentes credos. E isso aprimorou nosso entendimento do mundo e das pessoas, e esse entendimento pode substituir o ódio e ser uma saída para algumas das guerras que este planeta tem de suportar.

Vivo recebendo Bíblias das pessoas; às vezes, porque elas acham que sou um professor, e outras porque pensam que preciso delas. Sei que já fui contra alguns dos ensinamentos, a saber, porque dizem que devemos “ferrar” os outros antes que eles “ferrem você”. Isso não é exatamente seguir a lição de “dar a outra face” que todos já ouviram falar, mas trata-se da natureza do ramo de negócios em que atuo.

Em muitos casos, sigo alguns preceitos de sabedoria bíblica de meu agrado, como “sede prudentes como as serpentes e simples como as pombas”. Isso mantém meu autocontrole e acrescenta-me uma boa dose de inteligência.

Certamente, não sou perito no assunto, mas posso ver como as pessoas podem passar décadas estudando a Bíblia. Esse livro sagrado traz muita sabedoria, ensinamentos e um imenso conteúdo histórico a aprender. Como meu pai era amigo do Dr. Norman Vincent Peale, pude conhecer o autor e o famoso livro *O Poder do Pensamento Positivo*, que recomendo até hoje. (O Dr. Peale não está mais entre nós, mas sua esposa, Ruth, completou 100 anos em setembro de 2006.)

Ter fé significa acreditar em uma força acima de nós. Estou certo da existência de um poder superior. Essa ideia me dá força para perseverar em cada circunstância. É um dom imprescindível que os líderes têm. Eles sabem que não são oniscientes nem onipresentes, mas fazem o melhor que podem pelas pessoas que os cercam e tentam ao máximo ter o panorama geral em mente ao tomar decisões.

Costumo olhar para um quadro que tenho de uma galáxia, porque isso me mantém focado na pequenez de meus problemas diante dos problemas do universo. Essa imagem me dá perspectiva e, de repente, não me sinto pressionado. Mantenho-me responsável por minha família, meus funcionários, meus negócios, mas sei que, enquanto tiver fama e sucesso, haverá uma força muito superior à minha. A fé nos mantém confiantes e humildes ao mesmo tempo.

Sua resposta

O que você pensa sobre religião e dinheiro?

Como suas crenças religiosas afetam o que você sente em relação ao dinheiro?

____

____

____

Você acredita que vivemos em um mundo de abundância ou de escassez?

____

____

____

PARTE QUATRO

O QUE VOCÊ FARIA EM MEU LUGAR?

Uma das coisas mais arriscadas que alguém pode dizer é: “Tenho R$10 mil. O que devo fazer com esse dinheiro?” O problema de declarar que você não sabe o que fazer com seu dinheiro é atrair milhões de pessoas que realmente sabem o que fazer com ele: usar em proveito próprio.

A maioria das pessoas quer obter uma fórmula mágica. As pessoas que querem ouvir o que fazer com o dinheiro, geralmente, são aquelas que aceitam os conselhos de um típico consultor financeiro, que diz para economizar, liquidar as dívidas, investir a longo prazo e diversificar. Se você está procurando alguém para dizer-lhe o que fazer com seu dinheiro, saiba que a maioria dirá que a melhor estratégia é viver abaixo de seus recursos. Se isso o atrai, siga em frente.

As pessoas que procuram resposta milagrosa costumam investir para não perder. Em geral, morrem de medo de cometer erros. Se você fica apavorado com a possibilidade de errar, encontre alguém que tenha a fórmula mágica e entregue seu dinheiro a essa pessoa.

Donald e Robert acreditam em preparação e educação financeira, não em respostas padronizadas. Também preferem expandir continuamente seus recursos a viver abaixo deles. Nesta parte do livro, Donald e Robert oferecem conselhos gerais para grupos específicos de pessoas sobre como progredir, aprimorando sua preparação e educação financeira.

CAPÍTULO VINTE E UM

AINDA SOU ESTUDANTE.
O QUE DEVO FAZER?

A resposta de Robert

Se estiver no ensino médio ou for mais jovem ainda, sugiro que se concentre em se divertir. Se algum dia você observar filhotes de gatos e cães brincando, verá que eles aprendem muitas habilidades essenciais à vida adulta brincando. Divirta-se, brinque e aprenda.

Sinto pelas crianças de hoje, cujos pais começam a prepará-las para entrar na universidade desde o jardim de infância. No Havaí, pais abastados pagam mais de US$1 mil ao mês para que um bebê de seis meses frequente um berçário que prepara para a faculdade. É a escolha deles, mas eu não gostaria de estar na pele dessas crianças.

O mais difícil para mim, quando criança, foi não saber que era pobre até ir para a escola. Tudo piorou pelo fato de não poder dizer a meus pais, aos adultos ou a meus professores que queria ficar rico. Em minha família, querer ficar rico, ter um verdadeiro desejo por dinheiro, era um sacrilégio. Sei que em muitas famílias isso continua sendo pecado ainda hoje.

Se você é um jovem que cresce em uma família ou círculo de pessoas que acha ruim a ambição, que acredita que o dinheiro é "do mal", fique na sua. Não contrarie os adultos. Não vale a pena. Encontre amigos na escola ou pela Internet que pensem como você e seja sincero consigo sem violar os valores de sua família, pois ela é muito importante.

Se sua família apoia o seu desejo de tornar-se rico, então envolva-a em sua jornada. Em muitos de meus seminários, como os que Donald e eu ministramos juntos, é comum ver jovens trazerem seus pais. Muitas vezes, pais e mães me abordam, apontandoo filho ou a filhae dizendo: "Ele(a) leu seu livro e insistiu em trazer-me a este evento. Se não fosse por ele(a), eu não estaria aqui."

Lembre-se disto: dinheiro em si não é nem bom nem mau. Contudo, há muitas pessoas que cometem maldades por dinheiro. Muitos temem que, se você tiver amor ao dinheiro, acabará virando uma pessoa gananciosa, como muitos que existem por aí. Lembre-se sempre de que, se você decidir ficar

rico, poderá também optar por ser um rico bom e generoso, e não insensato por causa do dinheiro.

Uma das bênçãos que tive em minha vida foi que meus amigos ricos não eram esnobes. Eram legais com todo mundo. No beisebol ou no futebol, jogávamos todos no mesmo time, ricos ou pobres. Hoje, sei que as coisas mudaram. Muitas crianças formam panelinhas de exibicionistas, que discriminam os menos afortunados ou menos "chiques". Se você decidir ser um garoto rico, peço que se lembre de ser bom, de respeitar todas as crianças e de não ser esnobe.

Dois desafios da escola

Enfrentei dois desafios na escola. O primeiro foi que insistiam em me programar para arrumar um emprego. Os professores presumiam que eu seria um empregado no quadrante E. Mas eu queria ser empresário. Graças a Deus, as escolas modernas contam com matérias relacionadas aos negócios e empresas júnior para alunos que desejam se tornar empresários. No meu tempo, existiam poucas coisas desse tipo e, ainda por cima, eram comandadas por pessoas que não entendiam muito de negócios.

> A maioria das pessoas tem dificuldades financeiras porque na escola só aprende a trabalhar pelo dinheiro. Raramente essas pessoas aprendem a fazer com que o dinheiro trabalhe para elas.
>
> *– Robert T. Kiyosaki*

O segundo desafio foi que as escolas puniam quem cometia erros. Isso não é uma idiotice? Afinal, é errando que se aprende. Aprendi a andar de bicicleta, skate e a surfar levando vários tombos. Se tivesse sido punido por ter caído, talvez nunca tivesse aprendido nada disso.

Quando errar, não minta nem finja que não errou, como muitos adultos fazem. Em vez disso, aprenda com seus erros e aprenderá mais rápido do que aqueles que evitam errar ou fingem que não erram.

Dois ótimos exercícios

Exercício nº 1: Quando tiver idade suficiente e seus pais permitirem, um excelente exercício prático é fazer um orçamento e comprar alimentos para a família para uma semana. Digamos que sua família disponha de R$100 por semana para a compra de alimentos. Planeje o cardápio e compre os ingredientes sem sair do orçamento, e satisfaça a todos. Faça isso várias vezes até aprimorar-se em definir orçamentos e deixar sua família feliz com suas escolhas alimentares. É um ótimo exercício prático sobre orçamento doméstico.

Quando fiz isso, tinha 15 anos e só ouvi reclamações. Embora tenha ficado dentro do orçamento, minha família se cansou de comer feijão e cachorros-quentes. Depois desse exercício, senti muito mais compaixão por minha mãe.

Exercício nº 2: A maioria das pessoas tem dificuldades financeiras, porque na escola só aprende a trabalhar pelo dinheiro. Raramente aprendem a fazer com que o dinheiro trabalhe para elas.

Depois de dominar a arte do orçamento alimentar, você poderá aprender como ganhar dinheiro usando o próprio dinheiro. O exercício é simples se você for criativo, mas difícil se não usar a imaginação. Tudo o que você tem a fazer é pegar R$10 e ver quanto tempo leva para dobrar a quantia chegando a R$20. Você pode emprestar para um amigo e cobrar juros de R$1 ao mês e, então, demorará dez meses para dobrar o dinheiro. Ou então pode comprar e vender na Internet. Se for bom nisso, talvez duplique o montante em um dia. O desafio é descobrir quantas maneiras diferentes existem para aplicar o dinheiro e ganhar com isso.

A maioria dos adultos tem dificuldades financeiras porque não faz ideia de como esse mecanismo funciona. Sabem apenas trabalhar, receber o salárioe gastar o que ganham. Se você quiser ficar rico, terá de aprender outras maneiras de ganhar dinheiro usando o próprio dinheiro.

Aprendiz e mentor

Tanto Donald quanto eu tivemos pais ricos como mentores. Talvez seja por isso que Donald faça estrondoso sucesso na televisão com o programa *O Aprendiz*. Anos atrás, antes da existência de escolas controladas pelo

governo, os jovens aprendiam tornando-se aprendizes de seus mentores. Esse sistema mentor/aprendiz era o principal método de aprendizagem. No tempo das cavernas, as crianças aprendiam com adultos que eram seus mentores.

Hoje, em vez de mentores, temos professores. Embora existam semelhanças entre professores e mentores, também há diferenças. Uma delas é que o professor ensina uma matéria enquanto o mentor é alguém que você almeja ser quando crescer – um exemplo.

Uma das dificuldades que tive quando criança foi que meu pai era professor e, embora o amasse, não queria ser como ele quando crescesse. Ele me ensinou muitas coisas preciosas – como a importância da honra, do amor aos estudos, da honestidade e da coragem de se voltar contra um sistema de governo corrupto, mesmo que isso implicasse perder o emprego. Fiz o possível para incorporar muitos desses traços à minha personalidade de adulto. Entretanto, não queria me tornar um professor e trabalhar para o governo como fez meu pai. Não queria precisar de um emprego nem da aposentadoria do governo na maturidade. Queria ser um empresário rico que investisse em imóveis. Foi por isso que procurei um mentor, o meu pai rico.

Hoje, sou professor. A diferença é que sou um empreendedor que tem uma empresa de ensino. Se não fosse o tempo em que fui aprendiz de meu pai rico, duvido que hoje eu seria empresário do setor de educação que investe em imóveis, ouro, prata e petróleo. Em suma, por ter procurado um mentor, pude assimilar o melhor de meus dois pais.

Lembre-se da diferença entre professor e mentor. Se tiver sorte, e um mentor que decida aceitá-lo como aprendiz, honre essa pessoa com respeito pelo tempo e sabedoria dedicados a você.

A vida colocará várias pessoas em seu caminho. Você amará algumas e desejará não ter conhecido outras, mas aprenderá algo com cada uma delas.

Considerações sobre a escola

Embora não gostasse da escola, não fosse bem nos estudos e utilizasse pouco do que lá aprendi, recomendo que os jovens concluam seus estudos, pelo menos até o fim da faculdade.

Por que recomendo isso? Pelas seguintes razões:

1. Ensino médio e ensino superior são fases de crescimento. Acreditava conhecer todas as respostas quando estava na escola e na faculdade, e

tudo o que descobri depois de sair do colégio foi o quanto eu não sabia.

2. Um diploma universitário é um ingresso. Significa que você concluiu alguma coisa. Significa que concentrou-se por pelo menos quatro anos. Se não tivesse um diploma universitário, nunca seria admitido na Escola de Voo da Marinha. Como piloto de helicóptero, costumo deixar os chefes da tripulação alistados pilotarem o helicóptero. Quase todos pilotam melhor que eu, mas, como não têm diploma universitário, os militares não permitem que pilotem.
3. A faculdade nos dá a oportunidade de explorar várias matérias e interesses diversos. Na academia, fiquei surpreso ao descobrir o quanto gostava de estudar economia. Se não tivesse feito faculdade, não saberia tanto sobre as tendências econômicas globais nem sobre o jargão dos economistas.

Por que devo estudar?

Sempre que estudantes universitários me perguntam "O que o senhor recomenda que eu estude?", recomendo duas coisas:

1. Contabilidade
2. Direito comercial

Não as recomendo porque acho que todos devem se tornar contadores ou advogados, mas porque com elas o aluno consegue examinar negócios ou investimentos. Entender essas duas matérias é como colocar olhos de raios X e conseguir ver o que a maioria não é capaz.

Consultores financeiros podem convencê-lo de entregar-lhes o seu dinheiro porque sabem que você acredita que eles podem ver o que você não consegue. Querem que você pense que eles conhecem o caminho das pedras. Bem, alguns até podem conhecer, mas a maioria não. Como disse, a maioria não investe no que recomenda a seus clientes.

Um dos benefícios de se frequentar a escola e estudar matérias diferentes é que você aprende as disciplinas e os "jargões" específicos de diferentes profissões. Por exemplo, quando fui para a escola de voo, aprendi as disciplinas dos pilotos e o jargão deles. Quando estava na academia, aprendi as disciplinas necessárias para viver num navio e tornar-me oficial. Aprendi que a indústria naval não usa as palavras direita ou esquerda, mas

estibordo ou bombordo.

Quando você estuda contabilidade, aprende a ler os números e palavras específicas dessa área. Os que leram *Pai Rico, Pai Pobre* devem se lembrar de que meu pai rico tinha uma definição para a palavra *ativo* diferente daquela de meu pai pobre. É por isso que meu pai pobre chamava a casa própria de *ativo* enquanto meu pai rico a designava como *passivo.* Diferentemente de meu pai pobre, meu pai rico entendia as definições dessa palavra. Essa distinção fez grande diferença na vida desses dois homens. Ainda encontro jornalistas financeiros e vendedores que querem discutir sobre as definições de ativos e passivos.

A propósito, o motivo pelo qual a maioria das casas consiste em passivo é porque, em contabilidade, há três formas básicas de relatório:

1) A demonstração de resultados, ilustrada a seguir:

2) O balanço patrimonial, ilustrado a seguir:

e 3) o demonstrativo do fluxo de caixa. Esse é o relatório ao qual muitas

pessoas, inclusive alguns contadores, não prestam atenção. Se você é investidor, diferentemente de muitos contadores, terá de prestar muita atenção ao demonstrativo do fluxo de caixa. Como qualquer empresário ou investidor sabe, o fluxo de caixa é o rei.

Este é o demonstrativo do fluxo de caixa do jogo *CASHFLOW*:

Recentemente, participei do programa de televisão *20/20*. Eles não pintaram um quadro favorável de mim e dos meus livros. No programa, havia vários autores financeiros da preferência de seus organizadores. Um especialista em finanças que antes do ano 2000 recomendava ações no setor de tecnologia, de repente, em 2006, tornou-se especialista em imóveis. No programa *20/20*, recomendava-se que as pessoas comprassem a casa de seus sonhos. Esse ex-especialista em ações, que de uma hora para a outra se tornou especialista em imóveis, estava ajudando um casal a comprar a casa dos sonhos em dinheiro. Ele disse ao casal que a casa era um ativo – no auge da bolha imobiliária, com as taxas de juros em elevação e o aumento das execuções hipotecárias. Dá para imaginar isso? De acordo com ele, a casa era um ativo porque eles jogavam dinheiro fora pagando aluguel. Como investidor profissional, eu teria recomendado ao casal que continuasse pagando aluguel até o arrefecimento do mercado imobiliário.

O outro especialista financeiro do *20/20* disse que a maioria dos milionários dirigia Toyotas. Como disse no início deste livro, hoje existem mais milionários do que nunca, simplesmente porque o dólar caiu e o valor dos imóveis subiu, portanto, eles não passam de milionários no papel.

É claro que não há nada de errado em dirigir um Toyota. Mas eu não escolho viver abaixo de minhas posses como o outro autor sugere. Queria ficar rico porque gosto de viver o bom da vida e não abaixo de meus

recursos. Se você quer viver abaixo de suas possibilidades sendo um milionário, vá em frente. O problema é seu.

Estude contabilidade e direito comercial, aprenda sobre as tendências do mercado e não será enganado por pessoas que posam de “especialistas” (ou que sejam apontadas como tal pela mídia), mas que não são verdadeiros investidores.

O apresentador do programa, um jornalista tarimbado, reclamou que em meus livros não dou respostas específicas. Não digo às pessoas: “Entreguem seu dinheiro para mim e diversifique, diversifique, diversifique, para que eu possa ganhar uma comissão maior”, nem “Compre uma casa porque você está jogando o dinheiro do aluguel no lixo”, porque prefiro ensinar as pessoas a pensarem por conta própria. Afinal, às vezes, é melhor alugar do que comprar, e *você* deve ser capaz de determinar o que é melhor para você. Embora eu pense que ter uma casa é importante, saber quando, onde e quais as taxas de juros do financiamento também são quesitos cruciais. Como qualquer comprador inveterado sabe onde estão as promoções, um investidor inveterado não gosta de comprar até encontrar uma liquidação pela frente. Aconselhar um casal a comprar uma casa com o mercado imobiliário aquecido e pagar o preço sem ter dinheiro para um *cappuccino* parece uma maneira tola e precária de tornar-se proprietário de um imóvel.

As pessoas conseguem raciocinar melhor por conta própria instruindo-se a respeito de finanças... quando conseguem colocar os óculos de raios X, em vez de não enxergar um palmo adiante do nariz. Faça um curso de contabilidade e de direito comercial, mesmo que não tenha planos de tornar-se contador ou advogado.

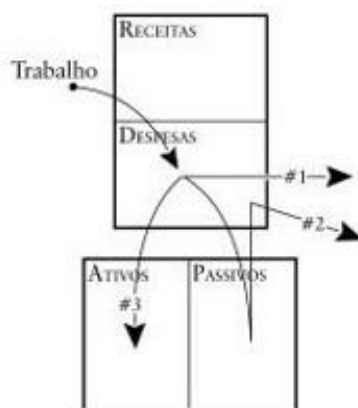
Considerações sobre fluxo de caixa

O fluxo de caixa é importante porque é o principal controle que o empresário ou investidor deve manter. Conforme dito anteriormente, o motivo pelo qual adoro negócios relacionados a imóveis ou a compra ou construção de empresas é que eles proporcionam controle. Muitos investidores pensam que investir é arriscado porque investem em aplicações sobre as quais não têm controle, como poupança, ações e renda fixa.

Quando você olha para o diagrama de um demonstrativo financeiro, entende por que o controle do fluxo de caixa é tão importante para os investidores profissionais e empresários.

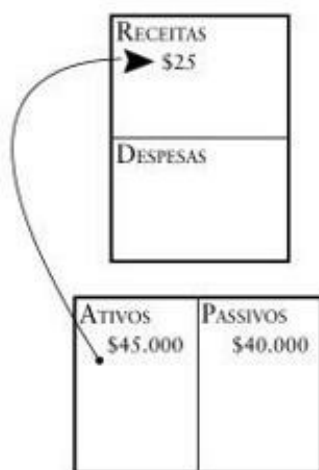
O sinal de um elevado QI financeiro é um alto fluxo de caixa entrando na coluna Receitas. O sinal de baixa inteligência financeira é o excesso de fluxo de caixa na coluna Despesas.

Muitas pessoas enfrentam dificuldades financeiras porque não conseguem aumentar o fluxo de dinheiro na coluna Receitas e perderam o controle sobre o fluxo de caixa que sai por meio da coluna Despesas. Além disso, em vez de criar ativos, continuam contraindo mais dívidas, o que acelera o fluxo de caixa para a coluna Despesas. Uma pessoa com muitas dívidas em cartões de crédito que contrai um empréstimo (como um CDC, por exemplo) para liquidar esses débitos, mas depois continua comprando e gerando altas faturas em cartões de crédito, é exemplo de alguém que perdeu o controle.

Meu pai rico recomendava que eu dedicasse vários anos a aprender a vender, a bater às portas, porque queria que eu aprendesse a controlar o dinheiro que entrava na coluna Receitas de meu demonstrativo financeiro. Muitas pessoas enfrentam dificuldades financeiras simplesmente porque não são boas em vendas ou marketing. Você pode notar que Donald Trump possivelmente é o maior “marqueteiro” do mundo, atualmente. Sua marca é sinônimo de dinheiro e atrai mais dinheiro. É muito interessante constatar que meu pai rico dizia que a coluna Despesas é a mais importante delas. Ele dizia: “A maioria gasta e fica pobre. Se você quer ficar rico, precisa saber como gastar para enriquecer.” O diagrama a seguir explica por que ele dizia isso:

Esses são os três controles básicos da coluna Despesas. Uma das razões pelas quais milhões de pessoas enfrentam dificuldades é porque têm apenas o fluxo de caixa nº 1eo fluxo nº 2. Se quiser ficar rico, a despeito de quanto ganhe, você precisará ter o fluxo de caixa nº 3.

Como disse antes, o jornal *USA Today* conduziu uma pesquisa e descobriu que o maior medo nos Estados Unidos não é o terrorismo, mas o medo de ficar sem dinheiro na aposentadoria. Será que isso ocorre porque a maioria dos consultores financeiros e das pessoas tem mentalidade de poupador? O fluxo de caixa nº 3é um diagrama da mentalidade de um poupador. Para ficar muito rico e não viver abaixo de seus recursos, é preciso ter o fluxo de caixa nº 4. Esse é o fluxo que Donald e eu temos.

to mais nos esforçarmos para aumentar a coluna de ativos, maior será a injeção de dinheiro. Donald e eu temos dinheiro mais do que suficiente vindo do fluxo de caixa nº 4. Não precisamos trabalhar, mas optamos por continuar trabalhando duro, aumentando nossos ativos, o que nos torna ainda mais ricos.

Veja o exemplo das atividades de minha esposa. Em 1989, o primeiro investimento de Kim foi de US$45 mil em uma casa de dois quartos e um banheiro em Portland, Oregon, Estados Unidos. Seu demonstrativo financeiro era mais ou menos assim:

Depois de analisar milhares de oportunidades de imóveis e comprar efetivamente cerca de 25 delas, Kim fez o seguinte investimento em 2004: comprou uma propriedade comercial por aproximadamente US$8 milhões e fez um depósito de US$1 milhão que tomou emprestado, financiando 100% da dívida. O fluxo de caixa líquido de Kim ficou conforme se segue:

Empreendedores e investidores em imóveis obtêm alto retorno sobre os investimentos porque é possível ser criativo nos setores de negócios e de imóveis. Criatividade e controle são, quase sempre, proibidos em poupanças, ações e títulos.

Em 2005, Kim descobriu outro investimento. Dessa vez, aplicou US$1 milhão de seu próprio dinheiro, mas esse investimento lhe rende US$30 mil líquidos ao mês. Hoje, sua renda passiva, ou seja, o dinheiro que trabalha para ela, ultrapassa, com folga, US$1 milhão ao ano.

É por isso que recomendo que os estudantes cursem matérias de contabilidade e direito comercial na faculdade. Depois de formado, comece a praticar. Você terá de converter educação em experiência. Quanto mais praticar, mais aprenderá e mais experiência obterá. Você descobrirá que o risco diminuirá e os retornos aumentarão.

Kim escreveu um livro chamado *Mulher Rica*. Ela conquistou o direito de escrever esse livro. Kim levou dez anos para se aperfeiçoar na arte dos investimentos e agora, eu diria, ela está na esfera dos especialistas. Uma chamada na capa do livro diz tudo: Odeio que me digam o que fazer! Posso confirmar isso, Kim ficou rica porque quer a liberdade de viver do jeito dela.

Meu banco me paga juros

Posso ouvir alguns de vocês dizendo: “Bem, minhas aplicações me pagam juros como retorno.” O problema com a poupança é a inflação e a determinação do pagamento dos juros feito pelo governo. Com aplicações, você terá um controle muito restrito sobre sua renda ou sobre o retorno de seu dinheiro.

As pessoas que se aposentam com rendas fixas, agora e no futuro, provavelmente verão a inflação subir, o que significa que o valor de seu dinheiro ou de suas aplicações pode deteriorar.

Prefiro aprender a controlar minha renda, o retorno sobre meu dinheiro, a confiá-lo a um banco. Faço aplicações sim, como uma reserva, mas não conto com isso para sobreviver.

Incentivo as pessoas a aprender a desenvolver a mentalidade de investidor, e não a de poupador. Você dormirá mais tranquilo quando envelhecer, se fizer isso.

Conclusão

Se você estiver na faculdade, faça algumas matérias ou cursos que proporcionem educação básica em contabilidade e direito comercial. Quando concluir os estudos, dedique um tempo a converter o que aprendeu em experiência. Em tese, aprender a ter controle sobre o fluxo de caixa oriundo de receitas, despesas, ativos e passivos parece fácil, mas, na prática, não é. Converter a teoria em experiência prática é vital.

O direito comercial dita as regras do jogo. Se você observar qualquer jogo, verá que sempre existem regras e os jogos profissionais sempre têm um árbitro. Muitas vezes, tive problemas, não porque tivesse más intenções, mas simplesmente por não conhecer as regras ou por ter um consultor que não as conhecia; portanto, as regras são importantes, e quanto antes você entender as básicas, maiores serão suas chances de vencer o jogo.

Se você for bom em orçamentos e no controle do fluxo de caixa que entra na coluna Ativo, terá maiores chances de ficar rico. Se for bom em elaborar orçamentos e entender de controle e alavancagem, poderá ficar muito rico sem precisar de um emprego que lhe pague um alto salário. Há muitos pobres com altos salários simplesmente porque não sabem elaborar orçamentos nem alavancar, muito menos como manter o controle de suas finanças.

Portanto, faça um ou mais cursos de contabilidade e direito comercial. Conhecer um pouco dessas matérias, provavelmente, o ajudará a escolher bons contadores e advogados.

A resposta de Donald

Nesta semana, recebi uma carta de um professor da Georgetown

University que lecionou para meu filho Eric quando trabalhava nessa universidade. Eric se formou em Administração de Empresas no mês passado e, embora eu soubesse que ele era um aluno sério e com boas notas, devo admitir que não sabia o quanto ele era dedicado.

Esse professor mencionou que Eric era o único aluno, em todos os anos de magistério, que entregava os trabalhos uma semana antes do prazo estipulado. A ética de Eric tornou-se uma característica salientada por todos os outros professores. Ele também recebeu um prêmio por excelência em negociação e arbitragem (entre outros). O professor disse que, definitivamente, Eric se destacava dos demais, não porque tem mais de 1,90m de altura. Sem dúvida, fiquei muito orgulhoso de seu desempenho excepcional.

Mencionei anteriormente a importância de ir além do esperado se você quiser se superar. Estudei em minhas horas vagas e faria exatamente o mesmo se voltasse para a faculdade hoje. Não importa o que você estuda; seja qual for sua área, procure aprender mais. Leia o máximo que puder, aprenda tudo o que conseguir, todos os dias.

Conheci uma pessoa que fez especialização em literatura e não só lia todos os livros obrigatórios, como também lia e estudava as versões simplificadas. Perguntei por que fazia isso depois de ler a obra completa (e, conhecendo-o bem, eu sabia que havia lido com muita atenção). Ele respondeu: “Desse modo, posso comparar os resumos com as minhas ideias e formar um debate mental entre ambos. Quando termino de fazer isso, estou bastante familiarizado com o trabalho.” Não é surpresa que ele tenha se tornado advogado — um advogado brilhante e muito culto. Ele se preparou sendo detalhista e fazendo além do esperado.

Eleve seus próprios padrões de exigência. Nunca se conforme em fazer o “suficiente”. O mundo atual é competitivo e anda tão rápido que você precisa subir seu nível de energia e resistência para continuar na competição ou, pelo menos, para conseguir entrar nela.

Além disso, hoje o mundo é repleto de novas tecnologias que avançam constantemente e é necessário acompanhar o progresso. Você precisa estar bem informado e, com tanta coisa acontecendo, você tem uma tarefa e tanto pela frente.

A segunda grande lição de casaé manter-se em dia com os acontecimentos mundiais. Não seja negligente nessa área. Todos já ouvimos falar do mercado global. Bem, ele existe e é melhor você começar a se ligar

nele. Leia e mantenha-se atualizado sobre os assuntos internacionais.

Na última temporada de *O Aprendiz*, tivemos um rapaz chamado Lenny, nascido na Rússia. Em uma das tarefas, os aprendizes tinham de compor um jingle. Bem, ele nunca ouvira um jingle antes. Não sabia do que se tratava. Alguns não acreditaram nele e pensaram que estava dando uma de bobo. Vimos que não era o caso quando ele começou a fazer um barulho estranho e depois tentou incluir o som de sinos. Percebemos, então, que ele estava pensando na canção natalina *Jingle Bells*. Tive de reconhecer seu esforço, mas isso prova que ajuda muito conhecer algo antes de tentar fazê-lo.

Verdade seja dita, há muita coisa a aprender neste mundo. Se você está na faculdade hoje e quer ser um vencedor na arena mundial, preste atenção e avance — todo santo dia. Não espere a oportunidade chegar até você.

Como disse Louis Pasteur: “O acaso só favorece a mente preparada.” Em terceiro lugar, não negligencie suas habilidades pessoais, dentre as quais uma boa dose de educação financeira. Sua inteligência financeira pode ter impacto profundo em sua qualidade de vida, não importa quais sejam os seus interesses. Não deixe que pontos cegos interfiram ou prejudiquem seu projeto de vida. É muito útil pensar como um construtor e saber que cada centímetro de um edifício ou cada aspecto da vida deve ser levado em conta. Na engenharia civil, não podemos deixar as coisas ao acaso ou torcer para que tudo dê certo. Isso seria armar o cenário perfeito para um desastre. Precisamos saber.

Um dos motivos pelos quais sou conhecido como excelente construtor é por ser detalhista. O perfeccionismo não é uma escolha, é um pré-requisito. Não veja sua educação financeira como opção, a menos que esteja disposto a enfrentar grandes problemas mais tarde. Para começar, analise suas finanças semanalmente. Veja isso como uma tarefa tão necessária quanto lavar roupa.

Por fim, dedique tempo a seu objetivo principal. Tente descobrir suas ambições e paixões, se ainda não conseguiu isso. Uma boa pergunta a fazer a si mesmo é: O que você faria se não precisasse de dinheiro?

Não negligencie suas habilidades pessoais, que devem incluir uma boa dose de educação financeira.
– *Donald J. Trump*

Antes de entrar na faculdade, tive de optar entre ingressar na indústria

cinematográfica ou no setor de imóveis. Tinha interesse em ambos os segmentos e pensava seriamente em ir para a USC (University of Southern California) para estudar cinema antes de optar por Wharton. Adoro o setor imobiliário e não me arrependi de minha escolha, mas mantive meu interesse pela indústria do entretenimento. Desse modo, estava mais bem preparado quando nele ingressei, de maneira inesperada, anos mais tarde. Preste atenção em seus interesses e poderá colher frutos no futuro.

Outra questão para ajudá-lo a manter o foco é: o que você faria se soubesse que não pode falhar? Sua resposta pode ser absurda, sensata ou totalmente surpresa, inclusive para si mesmo. Talvez você prefira mantê-la em segredo. Cem anos atrás, se alguém dissesse que gostaria de andar na Lua, poderia ser tido como sujeito excêntrico. Hoje, sabemos que isso é realmente possível. Ao trabalhar em seu foco, você poderá descobrir que também é um pouco visionário.

Para colocar essas ideias em prática, são necessários recursos, e isso nos leva de volta à inteligência financeira, também conhecida como habilidades pessoais. Aprenda sobre dinheiro e como ele pode trabalhar para você. Depois, dedique-se a transformar seus sonhos em realidade.

CAPÍTULO VINTE E DOIS

SOU ADULTO E NÃO TENHO MUITO DINHEIRO. O QUE DEVO FAZER?

A resposta de Robert

Para a geração de meus pais, a geração da Segunda Guerra Mundial, as regras para o sucesso eram bastante simples: “Vá para a escola, arrume um emprego, trabalhe muito e a empresa e o governo cuidarão de você.” Recebiam um salário e promoções regulares porque a economia dos Estados Unidos crescia, o petróleo era barato e o país era o líder do mundo livre. O dólar era forte e, depois da Segunda Guerra Mundial, muitas nações deviam dinheiro aos Estados Unidos. Hoje, quase tudo mudou.

Quando eu era criança, as únicas pessoas ameaçadas pela concorrência estrangeira eram os operários. Muitos empregos fabris migraram para o exterior. Hoje, as funções administrativas e de nível universitário também migraram para o exterior.

Muitos *call centers* não mais estão nos grandes centros, mas em qualquer lugar do mundo. Quilômetros de cabo de fibra óptica passam pelo mundo todo. Hoje, pode ser muito mais barato ligar para alguém na Ásia e no Leste Europeu do que para outra cidade no seu próprio país.

Principalmente as pessoas nos quadrantes D e I se beneficiam com essas mudanças, enquanto muitas nos quadrantes E e A sofrem. As pessoas andam “chorando as pitangas” por causa da mudança dos empregos. Hoje, até mesmo médicos, advogados e contadores têm sua renda ameaçada pela mudança.

Em 2001, outra coisa aconteceu – a China foi aceita na Organização Mundial do Comércio (OMC). Repetindo, essa é uma excelente notícia para os integrantes dos quadrantes D e I, mas uma ameaça para quem está nos quadrantes E e A.

Pedidos de aumento

Seja você operário ou funcionário administrativo, a pessoa que concorre por sua vaga pode morar a milhares de quilômetros de distância de você.

Alguns dizem: “Bem, meu emprego é seguro. Sou professor e alguém

precisa realmente estar na sala de aula para lecionar.” Sim, há muitas funções assim, entre as quais policiais, atendentes, bombeiros, camareiras, zeladores, funcionários públicos. Mas lembre-se de que tanto operários quanto funcionários administrativos estão perdendo o emprego. Dessa forma, eles aumentarão a concorrência local por seu emprego.

Simplicidade ou complexidade

Se você é adulto e não tem muito dinheiro, tem duas opções básicas:

1. Viver abaixo de seus recursos
2. Expandir seus recursos

Em outras palavras:

1. Simplicidade
2. Complexidade

Tenho muitos amigos que simplificaram e reduziram seu padrão de vida. Um casal que vive no campo construiu sua própria casa de adobe e, portanto, não precisa pagar financiamento. Como moram no campo, têm sua própria energia solar, usam a água do próprio poço, criam gado e são armados até os dentes. O marido é um militar da reserva e vai uma vez para a cidade para comprar mantimentos. Levam uma vida simples, e são muito felizes.

Muitos *baby-boomers* estão mudando para o México ou para a Costa Rica à procura de uma vida mais simples e menos dispendiosa.

Donald e eu optamos por uma vida mais complexa. Fazemos negócios ininterruptamente porque temos interesses comerciais no mundo todo. Temos várias casas, mantemos contato constante com nossa base e viajamos muito.

Kim e eu adoramos nossa vida. Temos amigos no mundo todo e nosso estilo de vida é propício a relacionamentos de longa distância, tanto na esfera pessoal quanto na profissional.

A maioria das pessoas se situa entre esses dois exemplos de estilo de vida. Hoje, é fácil comprar uma propriedade de cerca de 200ha, usar energia solar e, ainda assim, manter contato com o mundo e viver o estilo de vida “plugado” o tempo todo, se assim preferir.

Em termos simples, a complexidade competitiva implica estudar o mundo do dinheiro, das pessoas e dos negócios 24 horas por dia, sete dias por semana, o ano todo.
– Robert T. Kiyosaki

Digo que é importante optar por simplicidade, complexidade ou ambos porque todas as escolhas requerem tempo, dinheiro e planejamen to. Conheço várias pessoas que adorariam morar no campo e fugir do alvoroço das grandes cidades, mas não dispõem de tempo ou de dinheiro para comprar uma propriedade de 200ha.

Sendo adulto, você já deve saber qual o estilo de vida de sua preferência. Não existe certo ou errado. A questão é: comece a planejar agora antes que seja tarde demais, em especial se você optar por viver num sítio de 200ha ou em uma ilha tropical. Sugiro que você comece a procurar o paraíso agora. A vida é muito curta para não sonhar com o paraíso, seja ele qual for. Há coisas mais importantes do que o dinheiro.

Donald e eu não recomendamos o ritmo frenético de nossas vidas, mas adoramos a agitação. Optamos por isso. Queremos que você faça a sua escolha. Se não estiver pronto para se aposentar e mudar para um rancho ou para a praia, e uma vida mais agitada e abastada financeiramente o atrair mais, você, provavelmente, precisará aumentar sua complexidade. Isso significa que terá de aumentar a consciência financeira em relação a si mesmo e ao mundo. Por exemplo, quando acordo, preciso saber como estão os mercados na Ásia e na Europa. Quanto está o iene em relação ao dólar. Qual o preço do petróleo. E do gás natural, do ouro, da prata e de minhas empresas na China e na América do Sul.

Isso também significa ler livros e revistas de negócios como *Forbes*, *Fortune*, *Time* e *The Economist*, para acompanhar um pouco do que acontece no mundo. Kim e eu sempre participamos de workshops sobre finanças e investimentos, não só para conhecer gente nova, mas também para ficar a par de novas ideias e descobrir novas tendências nos investimentos. Complexidade significa conhecer e negociar com vários tipos de pessoas diferentes. No mundo do empreendedorismo e dos investimentos altamente alavancados, você conhece muitas figuras interessantes e vigaristas.

Nossa vida também requer que lidemos com a imprensa o tempo todo. A mídia é boa para nós 90% do tempo, mas, segundo a regra dos 90/10, são os

10% que prometem fazer uma matéria honesta sobre nós que nos apunhalam pelas costas, mentindo e distorcendo os fatos, em vez de informar ao público. Como meu pai rico costumava dizer: “Liberdade de expressão não quer dizer que você tenha de dizer a verdade.”

Em termos simples, a complexidade competitiva implica estudar o mundo do dinheiro, das pessoas e dos negócios 24 horas por dia, sete dias por semana, o ano todo. Eu adoro esse jogo. Para mim, é como se todo dia fosse um domingo com final de campeonato. Não conheço nenhum jogo mais excitante, frustrante, por vezes decepcionante e compensador do que este. Se você trapacear, o jogo tomará de volta todas as suas vitórias. Se você for inteligente, o jogo abrirá as torneiras e jorrará dinheiro em você.

Dois extremos

Então, esses são os dois extremos. Vivemos num país livre e a escolha é sua. Tomei minha decisão anos atrás, quando era um garoto da quinta série, lendo sobre os grandes exploradores como Colombo, Marco Polo e Leif Erickson. Sonhava em seguir seus passos pelo mundo todo e foi exatamente o que fiz.A diferença é que agora viajo pelo mundoe acompanhoo andamento de minhas *holdings* por meio eletrônico, em menos tempo do que levou Colombo para desatracar a embarcação. O planeta é um mercado que opera 24 horas por dia, sete dias por semana. Trilhões de dólares são negociados diariamente. É por isso que acho engraçado quando encontro pessoas à procura de emprego ou aumento de salário, ou quebrando a cabeça para descobrir como ganhar algum dinheiro. Obviamente, elas vivem em um mundo diferente do meu. Hoje, é possível viver nos locais mais remotos do globo e manter negócios com o resto do planeta.

Os que vivem em um mundo livre têm a opção de escolher o tipo de vida que desejam levar. Em vez de ficar zangado com a globalização, a exemplo de muita gente, faço o possível para me adaptar a ela. Recentemente, tivemos notícias dos tumultos na França, de grupos reivindicando garantia de emprego. Os estudantes querem que o governo dite regras que impeçam as empresas de demitirem funcionários. Embora eu entenda esse desejo e as preocupações com o desemprego, temo que esses jovens estejam vivendo fora da nova realidade.

Quando as pessoas me perguntam o que devem fazer, recomendo que viajem para a França, depois vão para Nova York e Los Angeles, em seguida para Hong Kong, Cingapura, Xangai, Índia, Dubai, Praga, Londres e Dublin,

e então voltem para casa. O dinheiro mais bem gasto de sua vida.

Um amigo meu do Arizona, que sempre passa as férias na Europa, aceitou meu conselho de viajar pelo mundo. Quando voltou, disse apenas: “Uau! Essa viagem abriu meus olhos. Mal posso acreditar na rapidez com que o mundo se move hoje. Fiquei deslumbrado com Hong Kong e Xangai. Se os trabalhadores americanos pudessem ver a rapidez com que trabalham os asiáticos, e por um salário muito inferior, perceberiam que não estão dando um duro tão pesado assim. Na Europa, os ricos vão muito bem, porque operam de maneira mais global do que a maioria dos americanos. Entretanto, muitos trabalhadores europeus continuam na idade das trevas. Em vez de avançar, muitos querem retroceder.” Portanto, viaje e veja o acelerado mundo do dinheiro, conhecido como globalização.

Vencendo a Olimpíada do Dinheiro

Para as pessoas que começam do nada, mas querem ficar ricas, costumo sugerir que imaginem almejar a uma medalha de ouro nas Olimpíadas. Depois de fixar essa meta, a questão seguinte é: Em quais Olimpíadas – na de verão ou de inverno? Então, a próxima questão será: Em que modalidade? Você quer ser medalhista em arremesso de peso, polo aquático, remo, esqui, snowboard, arremesso de martelo ou tiro ao alvo? Escolhida a modalidade, estude, treine, contrate um técnico, participe de competições menores e dedique sua vida a vencer.

Se não quiser dedicar sua vida a vencer, duvido que terá chance de vencer as Olimpíadas ou de ficar rico. Quando faço uma retrospectiva de minha vida, vejo que fui reprovado em três matérias: inglês, datilografia e contabilidade. Hoje, sou mais conhecido como escritor, passo a maior parte do tempo digitando e escrevo sobre contabilidade. Embora não seja excelente em escrever, digitar ou em contabilidade, eu me dedico a vencer.

Avalie os fatos

Se você é adulto, chegou a hora de ser sincero consigo mesmo e perguntar: “Estou à frente do mundo ou fiquei para trás?” Se tiver ficado para trás e não se importar com isso, então comece a simplificar sua vida. Talvez você precise viver abaixo de seus recursos, como a maioria dos planejadores financeiros recomenda.

Se decidir juntar-se à globalização e tornar-se mais complexo, veja as etapas básicas que recomendo a seguir:

1. Encontre-se com amigos, novos ou antigos, ou ingresse em um clube com pessoas com a mentalidade que você quer ter.
2. Viaje mais. Faça viagens para aprender e crescer. Conheça o mundo.
3. Recomendo que leia:
   O Mundo é Plano, de Thomas Friedman
   The Dollar Crisis, de Richard Duncan
   A Revolução do Lado Direito do Cérebro, de Daniel Pink
   The Coming Economic Collapse, de Stephen Leeb
   The America We Deserve, de Donald Trump

   Se você não está por dentro de tudo, ler e estudar esses livros o quanto antes lhe dará uma visão interessante do mundo, uma perspectiva muito diferente daquela pintada por nossos políticos e planejadores financeiros. Estudando esses livros, de preferência em grupo, você enxergará além dos problemas de nosso mundo. Verá um admirável mundo novo que surge junto com a abundância de oportunidades de ficar rico além de seus sonhos mais loucos.

   Em vez de viver como um avestruz, a exemplo da maioria, talvez você deseje voar alto como uma águia e desfrutar a vida que somente 10% da população conhecerá.

Conclusão

Se você decidir viver no mundo mais complexo da sociedade global, recomendo vivamente que aprenda sobre os seguintes temas:

1. Princípios de investimentos: é a capacidade de ler os números. Se você pretende investir em uma empresa, imóveis ou ações, é importante saber como interpretar os números. Eles são parte importante da educação financeira.
2. Investimento técnico: é um conhecimento essencial no volátil mundo de hoje. O investimento técnico requer que a pessoa saiba investir quando os mercados estão em alta e quando estão em baixa. Um investidor técnico sabe como ganhar dinheiro, independentemente da direção em que se mova o mercado.

   Mais importante ainda, o investimento técnico é essencial para

ensinar como investir com segurança. Como tenho dito inúmeras vezes, ao contrário dos amadores, os investidores profissionais investem com segurança. Quando sentir que aprendeu os princípios do investimento técnico e do fundamental, poderá começar a investir pequenas quantias. Em pouco tempo, se você estudar e praticar com afinco, viajará pelo mundo, física e eletronicamente, participando do jogo mais excitante do mundo – o jogo do dinheiro.

A resposta de Donald

Sugiro que analise profundamente seu estilo de vida e o tipo de pessoa que você é. Você gosta de simplicidade? Gosta de complexidade?

Para mim, o dinheiro é como a saúde. A saúde é muito importante para o nosso bem-estar. Você pode ter montanhas de dinheiro, mas se não tiver boa saúde, não poderá aproveitá-lo. O dinheiro tem suas limitações. Digo isso para que você comece a pensar sobre a atual situação de sua vida.

Se eu não tivesse dinheiro algum, mas fosse saudável, sei que poderia começar tudo de novo com dedicação e paciência. A dedicação se expressa, por exemplo, quando você procura se manter em dia com o que acontece no mundo e lê publicações financeiras diariamente, aumentando sua inteligência financeira. A paciência lhe mostrará que as coisas requerem tempo, esforço e reflexão.

Asseguro que minhas ideias sobre como ganhar dinheiro são baseadas na verificação da realidade. Quanto mais velhos estamos, mais temos a perder e menor nossa margem de manobra para cometer erros. Entretanto, penso eu, podemos contar com um pouco mais de experiência de vida.

Certo dia, conversava com Allen Weisselberg, meu diretor financeiro, e ele me contou como apresentou uma matéria nova quando era um jovem professor. Sua principal preocupação era que os alunos do colegial não tinham habilidades em finanças, o que, para ele, significava que as habilidades pessoais desses jovens mereciam atenção especial. Ele acabou descobrindo um meio de ensinar, convidando os alunos a fazerem compras. Todos aceitaram o convite e ele pediu que descobrissem o valor de um desconto de 15% em uma calça jeans. Eles disseram que o caixa faria o cálculo para eles! Então, Allen perguntou: “Se o caixa não informasse o desconto correto? Como eles saberiam o valor correto caso precisassem corrigir o funcionário? Se não soubessem calcular, como saberiam se estavam

sendo lesados ou não?” Bem, como os jovens não gostaram da ideia de ser passados para trás, rapidamente começaram a calcular o valor correto do desconto. Ele disse aos alunos que esse exemplo era o primeiro passo para estarem preparados ou, pelo menos, alertas ao que acontecia ao redor deles.

> A dedicação se expressa, por exemplo, quando você procura se manter em dia com o que acontece no mundo e lê publicações financeiras diariamente.
>
> – *Donald J. Trump*

A mesma lição se aplica aos adultos. Precisamos nos dedicar a descobrir as coisas por conta própria ou acabaremos nas mãos dos outros, que podem, intencionalmente ou não, ter prioridades diferentes dos nossos interesses.

Reveja seu conjunto de habilidades, seus interesses, o local em que mora, suas inclinações e comece a pensar em como mudar sua situação. Mantenha-se aberto a ideias que talvez não o atraíssem antes. Perceba que a oportunidade vem em diferentes embalagens, e que excelentes coisas podem acontecer depois de grandes reveses. Talvez não seja fácil, mas não é impossível.

Não importa o que aconteça, não desista. Avalie sua situação atual e siga em frente. Todos temos algo a oferecer, cada um é um ser humano único e, como disse antes, não aceito desculpas.

Quando se trata de sua vida e do bem-estar de seus amados, você deveria fazer o mesmo.

CAPÍTULO VINTE E TRÊS

ESTOU NA MEIA-IDADE E NÃO TENHO MUITO DINHEIRO. O QUE DEVO FAZER?

A resposta de Robert

A geração *baby-boom*, nascida entre 1946 e 1964, foi, sob vários aspectos, um grupo muito afortunado. Nasceu logo depois que os Estados Unidos se tornaram a maior potência militar *e* financeira do mundo. Entretanto, esse grupo vivencia o declínio da América – se não do ponto de vista militar, pelo menos do financeiro.

A geração *baby-boom* É a *última* geração da Era Industrial e a *primeira* da Era da Informação. Os *baby-boomers* são uma geração de transição – transição essa que tem causado uma divisão ainda maior entre as pessoas de meia-idade que têm dinheiro e as que não têm.

Envelhecer pode não ser fácil para os *boomers* que seguiram as regras e os valores da Era Industrial. Ao terminar os estudos, muitos deles foram trabalhar em empresas da Era Industrial, como as indústrias automotivas e de transporte aéreo. Os *boomers* têm importantes desafios financeiros pela frente, justo agora que se preparam para a aposentadoria.

Quem hoje atravessa a meia-idade e aderiu aos valores e às regras da Era da Informação terá melhores chances de envelhecer com graça e se aposentar com fartura. Enquanto muitos contemporâneos que trabalham nos setores automotivo e de transporte aéreo estão sofrendo, os *boomers* que migraram para empresas como a Microsoft e a Apple se deram extremamente bem.

Conforme esse grupo envelhece, a desproporção na divisão de riqueza entre os *boomers* que permaneceram na Era Industrial e os que avançaram para a Era da Informação ficará mais evidente. Como se sairão nos próximos anos dependerá das regras financeiras que seguiram – as da Era Industrial ou as da Era da Informação.

Logo que a primeira leva de *baby-boomers* saiu da faculdade, o mundo começou a mudar. Primeiro, tivemos a Guerra do Vietnã – uma guerra dispendiosa que dividiu e quase destruiu os Estados Unidos. Em 1971, os Estados Unidos desvincularam-se do lastro-ouro. Em 1973, ocorreu a

primeira crise do petróleo e, em 1974, foi aprovada a reforma previdenciária nos Estados Unidos.

Em 1971, quando muitos dos primeiros *baby-boomers* saíam da faculdade, o ouro custava US$35 a onça. Hoje, o ouro atingiu US$700 a onça. Esse é um exemplo de quanto o dólar perdeu em termos de poder de compra.

Em 1971, muitos dos *baby-boomers* se casavam e compravam casas. Em 1968, meu pai pagou US$50 mil por nossa casa. Hoje, o mesmo imóvel vale quase US$2 milhões. Embora seja boa para os *baby-boomers*, essa valorização dificulta a aquisição da casa própria para seus filhos e netos. Atualmente, os filhos de alguns integrantes dessa geração têm dificuldades de sair da casa dos pais.

Muitos *baby-boomers* não recebem pensões por causa da reforma da previdência. Muitos não têm os planos de benefícios definidos que seus pais tiveram e, quando têm, muitos estão com problemas. Milhões simplesmente deixaram seu dinheiro nas mãos de “especialistas financeiros” e não faziam ideia do que acontecia com ele. No ano 2000, o mercado de ações quebrou, e isso acordou muitos desses *boomers* para o fato de que suas aposentadorias talvez não estivessem garantidas. Muitos descobriram que os tais “especialistas” sabiam menos de finanças do que eles.

Em 2006, depois de comprar enormes carros com alto consumo de combustível, os *boomers* foram atingidos novamente por uma crise do petróleo. Dessa vez, a coisa é séria e não apenas uma manobra política. Em 1973, o barril de petróleo custava cerca de US$3. Hoje, espera-se que o preço ultrapasse US$100 o barril ou fique bem acima disso num futuro próximo.

Com o aumento do preço do petróleo, aqueles que contam viver de seus rendimentos fixos sofrerão queda drástica no poder aquisitivo.

E já sabemoso que acontece com a previdência social em qualquer lugar do mundo. Espero que nenhum dos leitores esteja contando com o governo para cuidar deles. Estima-se que 80% dos *baby-boomers* não conseguirão ter uma aposentadoria digna. Muitos já enfrentam dificuldades só porque seguiram os planos financeiros de seus pais.

Simplesmente continuarei trabalhando

Alguns de meus amigos *boomers* dizem que simplesmente continuarão trabalhando. Embora eu ache o trabalho uma maneira excelente de se manter ativo e vivo, pensar que é possível trabalhar para sempre é uma visão um

tanto limitada. O que acontecerá se você não puder trabalhar por problemas de saúde? O custo da saúde é astronômico. E se os seus filhos não tiverem uma cama extra para você?

Saúde, riqueza e felicidade

Quando estava na academia militar, descobri que meu pai era realmente um homem bem-sucedido. Afinal, era chefe de ensino, reconhecido por seu trabalho e muito respeitado pelos colegas. Entretanto, não tinha saúde, riqueza nem felicidade.

A saúde de meu pai se deteriorava porque ele fumava de dois a três maços de cigarros sem filtro por dia. Acabou morrendo de câncer no pulmão.

Não fez fortuna. Ganhou muito dinheiro, mas gastou tudo o que tinha. Tentou economizar, e não investir. Acredito que ele contava que a previdência social daria conta dele.

Ele também não era feliz. Quanto mais sucesso alcançava, maior a pressão no trabalho. Raramente estava em casa. Embora eu tenha praticado esportes quase toda a minha vida, ele nunca assistiu a nenhum de meus jogos. Estava sempre trabalhando. Estava sempre na estrada, viajando para escolas de todo o estado e participando de reuniões de pais e mestres, mas nunca tinha tempo para as reuniões de pais e mestres de seus próprios filhos.

Saúde e riqueza são medidas no tempo

Enquanto é possível mensurar saúde e riqueza, a felicidade é algo menos quantificável.

Quando vou ao médico, ele pede exames de sangue, mede minha pressão arterial e pode até solicitar uma ressonância magnética. Portanto, minha saúde é razoavelmente quantificável. O mesmo se aplica à riqueza. Quando o gerente de um banco quer saber se deve ou não emprestar dinheiro a você, a primeira coisa que investiga é a sua habilidade creditícia junto a empresas como SERASA e SPC.

> Muitas pessoas são comandadas pelo medo e não pelo amor. Por exemplo, muitos trabalham não porque amam o que fazem, mas porque têm medo de ser demitidos ou de não ganhar dinheiro suficiente. Muitos investem por causa do mesmo temor – o de não ter dinheiro suficiente. Muitos são

infelizes porque não estão apaixonados.
– Robert T. Kiyosaki

Saúde e riqueza também são medidas no tempo. Por exemplo, se você está doente, o médico pode dizer: “Você tem seis meses de vida.” Isso significa que você definitivamen te não tem saúde. Se a expectativa média de vida é de 75 anos e você tem 60, seu tempo está se esgotando.

De volta a saúde, riqueza e felicidade

Mencionei a relação entre saúde, riqueza e tempo, porque muitos têm mais saúde do que riqueza e isso talvez não os faça felizes. Se você tem a sorte de ter riqueza e saúde, não só poderá viver mais, como viverá mais e melhor do que os que não têm saúde e riqueza. Com os avanços das pesquisas, não se sabe qual o impacto da medicina em nossa saúde no futuro, a menos que se tenha dinheiro a fim de pagar para ver.

Qual é a sua resposta?

Dos três itens, na minha opinião, saúde é o mais importante. Se estiver morto, riqueza e felicidade não importarão muito. O problema é que muitos sacrificam uma coisa em função de outra. Por exemplo, muita gente sacrifica a saúde ou a felicidade por dinheiro. Todos conhecemos pessoas que trabalham duro e são ricas, mas não cuidam da saúde. Ou, como meu pai, trabalharam muito por dinheiro e títulos, mas sacrificaram a saúde, a riqueza e a felicidade.

Todos os três aspectos são importantes, em especial se você é um *baby-boomer* sem muito dinheiro e na corrida contra o tempo.

Portanto, sugiro o seguinte:

1. **Se você não ama o que faz, então comece a fazer algo de que goste, mesmo que seja apenas nas horas vagas.** Por exemplo, um amigo meu é funcionário público e odeia o que faz, mas é apaixonado por golfe. Todo sábado, ele vai até o campo de golfe local e presta serviços voluntários em seu tempo livre. Trabalha na lojinha local, dá aulas e ajuda a organizar os torneios. Faltam poucos anos para se aposentar, mas, como fez muitos amigos no campo de golfe, tem chances de

trabalhar em tempo integral com golfe depois de aposentado.

2. **Comece a investir em coisas que você ama.** Observe novamente o uso do verbo “amar”. Sei que a maioria já ouviu que deveria trabalhar no que ama. Bem, o mesmo é válido para os investimentos. Muitos investem em coisas que não conhecem, pelas quais não têm interesse nem amor.

   Invisto apenas no que amo. Amo imóveis. Minha esposa, Kim, diz: “Você nunca passou por um prédio ou pedaço de terra que não tenha amado.” Também amo o petróleo porque trabalhei no setor durante a academia. Entendo do assunto. Também amo o ouro e a prata. Se você leu *Pai Rico, Pai Pobre,* deve se lembrar de minhas tentativas, aos 9 anos, de transformar chumbo em moedas de prata (também conhecido como falsificação de dinheiro).

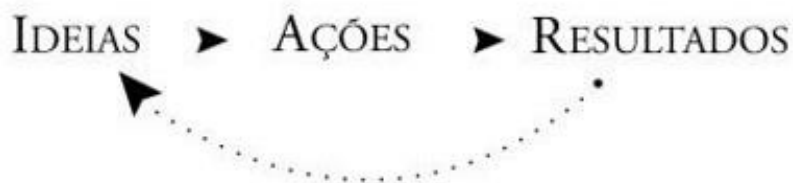
   Se você investe em algo que ama, é mais provável que estude o assunto, conheça os prós e os contras, e entenda os meandros do setor. Quanto mais bem informado você for a respeito de seus investimentos, mais chances terá de escolher as opções mais rentáveis.

3. **Contrate um treinador.** Em 2005, olhei para uma foto minha e de Kim no Havaí e fiquei chocado ao ver como havia engordado. Parecia um balão. Sabia que estava pesado, mas sempre enganei a mim mesmo dizendo que não era tão gordo quanto as outras pessoas e que poderia facilmente fazer um regime e voltar ao peso dos tempos de combate. Vinha dizendo essas mentiras a mim mesmo há cerca de 25 anos.

O choque que levei ao olhar a foto colocou-me em ação. Não foi o medo de morrer; foi o medo de diminuir o tempo ao lado de Kim que atingiu minha cabeça. Não foi medo; foi amor. Tinha muito que viver. Também sabia que não tinha a força de vontade de que precisava para tomar as atitudes necessárias sozinho. Vinha mentindo para mim mesmo há 25 anos.

Precisava de um treinador, um mentor – alguém que cobrasse de mim atitudes e me obrigasse a fazer o que eu não tinha disciplina para fazer por conta própria.

Um ano depois, emagreci mais de 22kg. Mais do que o peso, minha porcentagem de gordura corporal diminuiu de 36% para 20%. Para conseguir essas marcas, tive de me reinventar.

Mude a sua mentalidade. Olhe novamente para o diagrama a seguir:

Sabia que tinha de mudar minha mentalidade e reeducar-me em relação à saúde.

Hoje, quando as pessoas perguntam como perdi peso (que tipo de dieta segui, que tipo de exercícios faço), tento explicar que não foi tanto o que eu *fiz*, mas como mudei minha mentalidade.

Hoje, como mais do que nunca. Acho divertido ver meus amigos espantados quando me veem comer tanto.

Se você é um *baby-boomer* sem muito dinheiro e na corrida contra o tempo, chegou a hora de fazer uma mudança em sua vida. Se puder, contrate um *coach* para ajudá-lo, alguém especializado que possa auxiliá-lo a reinventar a parte de sua vida que precisa de atenção.

A felicidade é o segredo

O amor é o segredo para uma vida de saúde, riqueza e felicidade.É mais fácil ser saudável se você é feliz. É mais fácil ser rico se você é feliz. E é mais fácil ser feliz se estiver apaixonado pelo que faz.

Muitos de nós deixamos o medo comandar a vida, e não o amor. Assuma um compromisso pessoal de deixar o amor ditar seus próximos passos. Você terá mais chances de ver os resultados na saúde, na riqueza e na felicidade se sua mentalidade e suas ações forem baseadas no amor.

O amor não torna as coisas fáceis

Algumas pessoas pensam que fazer o que você ama, investir no que ama ou tornar-se saudável por causa do amor tornará tudo fácil. O amor não é fácil e, às vezes, pode ser doloroso. Muitos desistem do amor (na profissão, na vida pessoal – em várias áreas) porque ele é penoso. Quantos de nós já ouvimos alguém dizer “Nunca vou amar de novo”?

O amor pode não facilitar a vida, mas certamente dá um sentido a ela.

O amor é espiritual, embora possa ser doloroso. Sempre que estou na ginástica, em agonia e querendo desistir, simplesmente penso em minha

querida Kim e encontro forças para continuar. Se duas horas de dor contribuem para uma vida mais longa e feliz com a pessoa que mais amo, vejo que posso aguentar a dor. O mesmo vale para o trabalho e os investimentos. Se não fosse por amor, não poderia passar pela dor e frustração que muitas vezes o trabalho e os investimentos trazem. Quem pensa que o amor é fácil certamente nunca amou.

Considerações finais para os *baby-boomers*

Nós, *baby-boomers*, em maioria, acreditamos viver numa era empolgante e que pode se tornar ainda mais eletrizante no futuro. Que você tenha muitos anos de saúde, riqueza e felicidade pela frente.

A resposta de Donald

Em seu lugar, eu estaria preocupado. As coisas não parecem promissoras para pessoas na casa dos 60 anos aqui nos Estados Unidos, a menos que tenham condições de se sustentar dignamente por mais 35 anos, contando com um aumento na inflação, no preço do combustível e dos cuidados médicos.

Não que os *baby-boomers* sejam um grupo indolente — na verdade, tiveram muitas realizações. Mas, como Robert disse, a menos que você tenha entrado na Era da Informação na meia-idade, ficou para trás em vários aspectos. Em seu lugar, eu começaria a pensar seriamente no futuro. Você deve estar pensando “Mas sempre fizemos isso”, o que é bem verdade. Acontece que o futuro mudou drasticamente nas últimas décadas.

Isso posto, e tendo em mente as sugestões de Robert, devo dizer que a dedicação renovada é de suma importância. Começar de novo nem sempre é fácil, mas, se encarar como um desafio que você é mais do que capaz de vencer, já terá andado metade do caminho.

Muitas vezes, ajuda lembrar situações piores do que a que você pode estar enfrentando como indivíduo e como cidadão. Talvez você esteja em dificuldades, mas não foi derrotado.

Uma vantagem da idade é que você já sobreviveu por 60 anos. Isso já é uma realização. Como a sabedoria acompanha a experiência, você tem uma vantagem logo de cara. Sua estratégia terá de incluir olhar para o futuro hoje de um ângulo diferente do que quando tinha 20 ou 25 anos.

É aqui que entraa criatividade. Todos sabemos que as oportunidades

podem estar escondidas em decepções ou nos chamados reveses. Se quiser ver sua situação desse modo e concentrar-se em procurar onde estão essas oportunidades, seus problemas poderão se transformar em um futuro melhor do que você espera. Isso é possível. Mas enfatizo a importância de manter seu foco no lado positivo da situação por um bom motivo: ele é a razão principal que o levará à vitória.

Conheço um casal que perdeu sua empresa quando ambos tinham 60 e poucos anos, por uma série de fatores. Aquele negócio representava o trabalho de uma vida, a aposentadoria deles. Não preciso dizer que estavam muito preocupados com a situação e decidiram ir para uma estância de esqui onde haviam passado várias férias maravilhosas, até mesmo fora da temporada de neve. Sempre quiseram um dia poder se aposentar e viver naquela região. Ficaram na mesma pousada de sempre e conversaram sobre o que deveriam fazer sobre sua situação quando surgiu um problema com os donos da pousada. Eles precisavam sair por causa de uma emergência familiar e perguntaram ao casal se não se importariam de tomar conta da pousada na ausência deles e, em troca, teriam a estada gratuita. O casal concordou e, para resumir a história, foi convidado a permanecer em tempo integral na gerência, acabando por comprar a pousada. No fim das contas, conseguiram um novo negócio que amavam e foram morar onde desejavam viver quando se aposentassem! Isso foi melhor do que haviam planejado e tiveram um excelente êxito financeiro também.

Não subestime a si mesmo nem as suas possibilidades.
– *Donald J. Trump*

Esse é apenas um exemplo de oportunidade oculta numa decepção. Existem milhões de histórias como essa e não há razão para você não fazer parte de uma delas. Mas observe que esse casal foi para um local que representava algo que eles já amavam. Foi uma atitude inteligente ir para um lugar que trouxesse lembranças positivas para atrair energia positiva. Se você tiver um lugar assim, tenha-o em mente. Pode haver um bom motivo para pensar nele com carinho e isso pode ser importante para o seu futuro.

Outra boa ideia é se perguntar por que você gosta de determinado lugar. Às vezes, é óbvio — porque é um local bonito, porque representa férias, é romântico ou seja lá o que for. Mas, se continuar investigando as razões que

o levam a gostar desse lugar, é bem provável que encontre algo que possa abrir uma porta para uma nova ideia ou carreira. Também acredito que a aposentadoria nem sempre é a melhor coisa para as pessoas. Meu pai dizia que “aposentar-se é morrer” porque tirava muita energia do trabalho. Permanecer ativo e “plugado” parece que prolonga a vida em muitos casos. Talvez o chamado “revés” seja uma notícia para uma vida mais longa e feliz. Talvez você tenha mais o que fazer e, quem sabe, isso lhe trará a satisfação que a aposentadoria jamais lhe daria. Às vezes, nossos planos são perturbados por uma boa razão.

Todos ouvimos histórias de pessoas que perderam voos e ficaram muito chateadas porque seus planos de viagem foram desfeitos e depois descobriram que o avião caiu. São famosos também os casos de pessoas que quase foram vítimas de desastres em diferentes situações. Não seja uma dessas pessoas que quase deixam um sucesso ou uma segunda chance escapar porque se recusam a parar e pensar nas alternativas.

A redefinição de metas é uma boa coisa a fazer, seja por livre e espontânea vontade, ou não. Tanto Robert quanto eu acreditamos piamente que as pessoas precisam amar o que fazem para alcançar o sucesso. Ele também aconselha a investir no que você ama — exatamente como aconteceu com o casal da pousada. Tiveram a intuição de visitar o lugar que amavam em busca de renovação e foram revigorados lá. Isso é que é fazer o que se diz.

Se você tem mais de 60 anos e não possui muito dinheiro, agradeça pela vida que teve e saiba que a vida ainda lhe reserva grandes aventuras. Não subestime a si mesmo nem as suas possibilidades. Tenha você 6 ou 60 anos, ainda terá muitas oportunidades excelentes na vida. O bom da vida não acaba enquanto você não desiste.

Gostaria de citar uma frase de Steve Forbes que diz tudo. Steve a escreveu há alguns anos em seu livro **A New Birth of Freedom** e ela continua perspicaz e pertinente: “A verdadeira fonte de riqueza e capital nesta nova era não está nas coisas materiais, mas sim na mente humana, no espírito humano, na imaginação humana e em nossa fé no futuro. Essa é a mágica de uma sociedade livre — todos podem progredir e prosperar porque a riqueza vem do interior.”

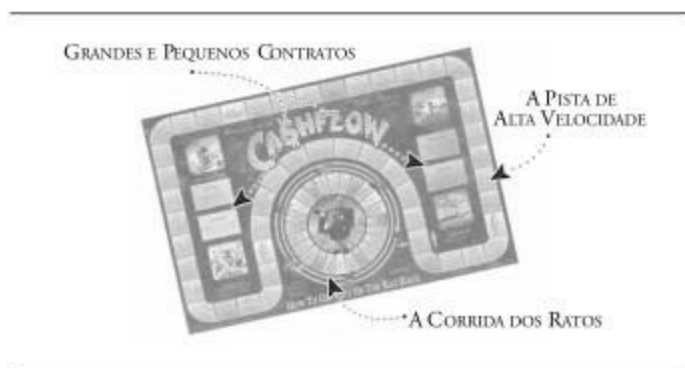
CAPÍTULO VINTE E QUATRO

E SE EU JÁ FOR RICO? QUE CONSELHO VOCÊS TÊM PARA MIM?

A resposta de Robert

Se você é rico, dê graças a Deus. Mas não se esqueça de que dinheiro pode ser tanto uma bênção quanto uma maldição.

Para a maioria, ganhar dinheiro suficiente é um problema. Se você tem muito dinheiro, mantê-lo pode ser o problema. Ganhadores da loteria, estrelas de cinema, atletas profissionais e herdeiros de fortunas perdem dinheiro porque mantê-lo e preservá-lo pode ser tão difícil quanto ganhá-lo. Você se transforma num alvo para pessoas que querem o seu dinheiro.

Ao analisar o jogo *CASHFLOW*, você poderá ver três níveis diferentes de investidores:

1. A corrida dos ratos. É onde a maioria das pessoas está. Quando investem, essas pessoas aplicam principalmente em títulos mobiliários, ações, títulos e fundos mútuos.
2. Grandes e pequenos contratos. É onde a maioria das pessoas adquire sua educação financeira, e alguns, efetivamente, conseguem escapar da corrida dos ratos.
3. A pista de alta velocidade. Foi criada em 1933, por Joseph Kennedy, pai do presidente John Kennedy, para investidores ricos com educação e experiência financeira. O problemaé que muitos ricos não têm educação financeira e vários perdem suas fortunas para agentes inescrupulosos

que saqueiam pessoas abastadas.

Portanto, há basicamente dois tipos de ricos: 1) os que ganham dinheiro e têm a educaçãoea experiência financeira necessárias para investir na pista de alta velocidade, e 2) aqueles que ganharam muito dinheiro, mas praticamente nada sabem sobre finanças, tampouco têm experiência no assunto.

Gente que vence na vida por esforço próprio tem menos medo de perder dinheiro porque sabe que pode recuperá-lo. Pessoas que conseguiram o dinheiro por outros meios têm duas opções, as mesmas daquelas que não têm dinheiro: instruir-se financeiramente ou entregar seu dinheiro aos cuidados de um profissional confiável e competente.

A cada ano, vemos nos jornais notícias sobre astros do cinema ou dos esportes que perderam tudo por causa de um agente inescrupuloso. Também lemos sobre algum idoso rico que teve seu dinheiro roubado por um parente ou cuidador de confiança. São histórias muito comuns. Todos também ouvimos falar de pessoas que se casam e perdem o dinheiro. Uma das recentes histórias mais famosas é a de Anna Nicole Smith, que, aos 26 anos, casou-se com um homem 63 anos mais velho que ela. Só pode ter sido por amor! Paul McCartney está se divorciando após quatro anos de um casamento feito sem contrato prénupcial. Esses, provavelmente, serão os quatros anos de felicidade mais caros da história.

Se você não ama o que faz, então comece a fazer algo de que goste, mesmo que seja apenas nas horas vagas.
– Robert T. Kiyosaki

Investindo na pista de alta velocidade

Para o investidor médio, a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) inspeciona os investimentos e agentes do setor. Há menos proteção para aqueles que investem fora da corrida dos ratos.

Para investidores de grandes e pequenos contratos e da pista de alta velocidade, educação, experiência, confiança e integridade são essenciais. Se você ou seus conselheiros não contam com esses quesitos, continuem com os títulos mobiliários supervisionados pela CVM.

Mas, se você tiver as qualificações necessárias, investir na pista de alta velocidade *pode* ser mais eletrizante, rentável e divertido. Donald e eu investimos nessa pista. É a única opção.

Exemplos de transações da pista de alta velocidade

Seguem exemplos de transações que fiz na pista de alta velocidade:

1. **Ao abrir uma empresa, como empreendedor, e procurar fundos com investidores, estou numa transação da pista de alta velocidade. Preciso ter muito cuidado para saber se os investidores que procuro são qualificados e credenciados.**
2. **Parcerias em imóveis**: Kim e eu somos parceiros em vários projetos imobiliários – como condomínios de apartamentos com 300 unidades, construções comerciais e edifícios de escritórios. Minha esposa e eu não somos empreiteiros, como Donald Trump. Simplesmente, somos os sócios investidores dos construtores. Nunca perdemos dinheiro em parcerias em imóveis... deixe-me bater na madeira.

   O segredo é ter parceiros honestos e experientes.
3. **Parcerias em petróleo e combustíveis**: gosto pessoalmente de petróleo e combustíveis por várias razões:

   Fluxo de caixa: se passar por dificuldades, você receberá dividendos, como no caso dos imóveis.
4. **Fundos de participação acionária em empresas de capital fechado**: São os fundos dos ricos. Geralmente, esse tipo de fundo é formado em torno de um grupo de investimento com uma trajetória de sucessos e que investe em todo tipo de negócio, como empresas e grandes empreendimentos imobiliários.

   Investi em um desses fundos, que exigiu um compromisso de US$1 milhão. Recuperamos nosso dinheiro com um retorno de mais de 40% em menos de três anos. As exigências de caixa e o retorno monetário variam de acordo com o grupo de investimento ao qual você confiar o seu dinheiro.
5. **Fundos com alavancagem:** são fundos diferentes dos fundos de investimento comuns, pois usam alavancagem (recursos de terceiros ou exposição a perdas maiores que seu patrimônio). Tive sortes diferentes quando usei alavancagem. Como em qualquer tipo de fundo, grande

parte do sucesso dos fundos de alavancagem também depende da gestão.

6. **Derivativos**: poucas pessoas conhecem o mundo dos derivativos. Contudo, os derivativos preocupam a todos nós. Warren Buffett os chama de “armas de destruição em massa”.

    Não conheço muito sobre essa classe de investimento. No entanto, sei o que é um derivativo. Como o nome diz, é algo derivado de outra coisa, por exemplo, o suco de laranja seria um derivativo da laranja; a hipoteca, do imóvel. Portanto, creio que Warren Buffett esteja preocupado com o mundo dos derivativos, porque muitas pessoas, mesmo as que investem neles, provavelmente não entendem como funcionam e estão lidando com instrumentos alavancados em esteroides. Se houver algum percalço, o mundo todo pode ruir como um castelo de cartas.

Um amigo explicou o fenômeno desta forma: “É como estar desempregado e pegar dinheiro emprestado para investir em algo, usando o dinheiro emprestado como garantia colateral no empréstimo.” Isso é como as pessoas que refinanciam seus carros para quitar dívidas de cartão de crédito, mas continuam a usar os cartões. Se o sombrio mundo dos derivativos consiste nisso, talvez o universo das altas finanças globais seja realmente um castelo de cartas – ou melhor, de cartões de crédito.

Conclusão

Se você é rico, sua missão é manter seu dinheiro e, queira Deus, multiplicá-lo. Não importa o que você faça, é muito importante ter o seguinte:

1. Um testamento
2. Um plano para o patrimônio
3. Um plano no caso de incapacidade
4. Um contrato pré-nupcial, caso você se case novamente

A resposta de Donald

Em primeiro lugar, eu diria que você deve ser grato por ser rico. Depois, diria para tomar cuidado. Por fim, diria para se divertir muito.

É isso o que estou fazendo. Neste momento, estou em Los Angeles no

Beverly Hills Hotel, com minha linda esposa, Melania, e nosso bebê, Barron, e estamos nos divertindo a valer. O clima, as acomodações e a comida são fantásticos aqui, e Alberto del Hoya cuida muito bem de nós.

Estou aqui para gravar a sexta temporada de *O Aprendiz*. Mark Burnett e sua esposa, Roma, moram em Los Angeles, e a cerimônia de formatura de minha filha Tiffany será nesta semana. Então, embora eu seja um nova-iorquino, esta é uma bela maneira de viver, e este, um lindo lugar para se estar.

Não estamos muito longe de Palos Verdes, no Oceano Pacífico, onde fica meu novo e espetacular campo de golfe, o Trump National Golf Club/Los Angeles. Vou visitar o campo, jogar algumas partidas de golfe e ver as novas casas com vista para o campo e o oceano que estão quase prontas. São residências excepcionalmente lindas.

> Nunca subestime sua bo sorte e lembre-se de que os esforços filantrópicos estão entre as melhores recompensas que você pode ter por uma vida bem vivida. Esse é o melhor conselho para os ricos.
>
> – *Donald J. Trump*

Tenho muitos projetos em andamento, e essa é uma das razões pelas quais sou rico. Tiro o máximo proveito de minha riqueza. É a melhor coisa a fazer se quiser ter muitas realizações. Não estou feliz se não estiver ocupado com novos negócios e aprendendo coisas novas. Também estamos montando um escritório da Trump Productions em Los Angeles, enquanto estiver aqui. Portanto, nunca tenho um momento inútil. A vida pode e deve ser eletrizante.

Isso não significa que não sou cuidadoso. É muito fácil ser negligente quando as coisas vão bem; então, mantenho-me focado. Tenho filhos crescidos que estão entrando no mundo dos negócios e não quero que se envolvam em desastres de jeito algum. É importante manter-se responsável pelo que você tem.

Mantenho contato diário com todos na Trump Organization para ver o que está acontecendo por lá,e Rhona me mantém a par de minha programação. Meus dois filhos mais velhos, Don Jr. e Ivanka, passaram uns dias aqui comigo para a final de *O Aprendiz* e para alguns episódios da nova temporada. Foi um tempo de comemorações.

Se você é rico, espero que possa dizer o mesmo sobre sua vida. A vida deve ser celebrada, em especial se você tem recursos para tanto.

Nunca subestime sua boa sorte e lembre-se de que os esforços filantrópicos estão entre as melhores recompensas que você pode ter por uma vida bem vivida. Esse é o melhor conselho para os ricos.

Donald, Melania e Barron

Donald e Barron

Don Jr. e Ivanka

CAPÍTULO VINTE E CINCO

Por que algumas pessoas que desejam ficar ricas não conseguem?

A resposta de Robert

Obviamente, existem muitas razões pelas quais as pessoas não conseguem ficar ricas, embora queiram muito que isso aconteça. Eis algumas:

1. Preguiça
2. Maus hábitos
3. Falta de instrução
4. Falta de experiência
5. Falta de orientação
6. Atitudes inadequadas
7. Má influência de amigos e parentes
8. Falta de foco
9. Falta de determinação
10. Falta de coragem

Mas existe outra razão sobre a qual eu gostaria de escrever – uma razão raramente discutida. E essa razão é que o indivíduo não consegue encontrar um ambiente que lhe dê apoio para que se torne rico.

Em *Teach to Be Rich*, discuto a possibilidade de que todos nascemos com talentos. Nesse pacote, constituído de dois livros de exercícios e três DVDs, afirmo que o indivíduo deve procurar um ambiente propício ao desenvolvimento de seus talentos. O exemplo que uso é Tiger Woods, cuja genialidade se manifesta nos campos de golfe. Se ele fosse um jóquei, não seria bem-sucedido. Mick Jagger, que frequentou a escola com a intenção de se tornar contador, descobriu seu talento no palco, como membro da banda Rolling Stones.

Meu pai pobre foi um aluno brilhante. Meu pai rico, não. O talento de meu pai rico surgiu no ambiente das ruas. Em meu caso particular, não fui um aluno brilhante. Eu achava que a escola não era o ambiente certo. No caso de meu pai rico, as ruas representam o ambiente no qual sua genialidade se

manifesta. Se eu tivesse continuado no mundo acadêmico, meus talentos não teriam florescido.

O ambiente correto é essencial para o desenvolvimento dos talentos pessoais. Quando eu estava na escola de voo da Marinha, alguns de meus companheiros descobriram seu talento pilotando aeronaves. Um prosseguiu na carreira, tornando-se general, e outros se tornaram pilotos seniores de linhas aéreas. Eu era um piloto mediano. Alguns de meus amigos descobriram seu talento nos campos de futebol. Eu era um jogador mediano. Quando trabalhei na Xerox Corporation, um de meus amigos descobriu seu talento e rapidamente galgou a escada do mundo corporativo.

Todos os jardineiros sabem que as plantas precisam de solo fértil, água e temperaturas adequadas. Se todos os elementos estiverem presentes, as plantas florescerão. O mesmo é válido quando se trata de seres humanos. Toda pessoa precisa de certos elementos para florescer. Se os elementos essenciais não estiverem presentes, talvez ela não cresça nem desabroche.

A pessoa rica em um ambiente pobre

Meu pai rico costumava dizer: “É possível encontrar muitas pessoas ricas em ambientes pobres.” À medida que ficava mais velho, comecei a entender melhor o que ele queria dizer.

O ambiente de minha casa

Uma das primeiras coisas das quais me dei conta é que havia nascido em uma família com poucos recursos financeiros. Mas isso não significa que não existisse amor. O problema era que o ambiente não era propício para que alguém se tornasse rico. Em minha família, desejar ficar rico era tabu. Como família, dávamos valor à educação, aos serviços públicos e a um baixo salário. Embora não fosse claramente exteriorizada, havia a crença de que os ricos eram mal-intencionados e exploravam os outros.

Nunca havia discussão sobre investimentos. Para a minha família, investir era o mesmo que jogar. Viver abaixo de nossas posses e economizar dinheiro era o estilo de vida que minha família adotara.

Em minha casa, hoje, dinheiro não é uma palavra suja. Enriquecer é divertido, e investir é um jogo. Em vez de vivermos abaixo de nossas posses, estamos constantemente trabalhando para expandir nossos recursos, aumentar nossa receita, fazer com que nossos bens aumentem e ajudar tantas pessoas quantas for possível. Além disso, mantemos pessoas negativas em termos

financeiros fora de nossa vida e nos cercamos de pessoas com um modo de pensar semelhante ao nosso, que nos incentivam e nos apoiam. Nossos amigos também fazem parte de nosso ambiente.

Meu ambiente de trabalho

Quando consegui meu primeiro emprego, na Xerox Corporation, logo descobri que aquele não era o ambiente ideal para enriquecer. Mas embora meus chefes me pressionassem para que eu trabalhasse muito e ganhasse muito dinheiro, seu foco principal era fazer os acionistas felizes... não os funcionários. Sempre que eu falava na possibilidade de abrir meu próprio negócio, meu supervisor observava que era contra a política da empresa trabalhar por conta própria.

Isso não significa que eu não gostasse de trabalhar na Xerox, pois eu gostava. Apenas não era um ambiente propício ao enriquecimento. Além disso, embora eu realmente tenha ganhado muito dinheiro naquela época, os programas de tributação para funcionários que ganhavam altos salários não deixavam muito espaço para enriquecer.

Na *Rich Dad*, toda reunião semanal se concentra no fato de nosso staff estar ficando mais rico. Estimulamos nossos colaboradores a participar de seminários financeiros, a ter seu próprio negócio e a investir – não por meio dos planos de aposentadoria da empresa, mas por seus próprios planos de investimento. Alguns funcionários deixaram a empresa porque não gostavam da pressão que eu fazia para que adquirissem educação financeira e, por fim, fossem livres em termos financeiros. Fico contente que tenham saído, pois serão mais felizes trabalhando em outro ambiente.

Ambientes para pessoas que têm medo de perder

Muitos indivíduos que querem enriquecer deixam de fazê-lo simplesmente porque são pessoas ricas em um ambiente pobre. Por exemplo, se você é empregado, provavelmente está trabalhando em um ambiente projetado para pessoas que se sentem felizes trabalhando para não perder e entregando seus rendimentos a especialistas financeiros, em vez de aprenderem a administrar seu próprio dinheiro. Obviamente, uma repartição pública se enquadra nesse tipo de ambiente.

Ambientes para vencedores

Existem organizações que proporcionam ambientes para vencedores – indivíduos que querem enriquecer. Podemos citar como exemplos o esporte profissional, a indústria do cinema e da música. O desafio desses ambientes é que você precisa ser excepcionalmente talentoso, motivado e tenaz. Nesses setores, a regra dos 90/10 do dinheiro é válida. Com certeza, neles você encontra mais perdedores do que vencedores. Outros ambientes propícios ao êxito são os agentes financeiros, corretoras de imóveis, marketing de rede e outras empresas de alto desempenho.

> Encontre um ambiente no qual você possa prosperar.
> Provavelmente você jamais teria ouvido falar de Tiger Woods
> se não existissem campos de golfe.
> *– Robert T. Kiyosaki*

Uma árvore que estava morrendo

Recentemente, uma árvore que plantei começou a morrer. Isso me aborreceu muito, pois gosto muito de plantas. Contratei especialistas e entendidos em plantas, que trataram a árvore com fertilizantes, mas ela não reagiu. Por fim, munido de um esguicho, passei a molhar suas raízes duas vezes por semana durante um mês. De repente, novas folhas e brotos começaram a crescer nos galhos que pareciam mortos. Tudo de que a árvore precisava era um pouco mais de água. (Após nova inspeção, descobri que o encanamento que levava água até a árvore estava entupido.) Hoje essa árvore está saudável e vibrante. Tudo de que ela precisava era um ambiente propício a seu crescimento. O mesmo acontece com as pessoas. Muitas não ficam ricas porque estão em ambientes pobres.

Ambientes vigorosos

Levando esse conceito de ambiente um pouco mais além, consideremos o seguinte:

1. **Se você deseja desenvolver sua inteligência,** frequente uma biblioteca, uma livraria ou uma escola.

2. **Se você deseja melhorar sua saúde**, frequente uma academia de ginástica, ande de bicicleta ou pratique mais esportes.
3. **Se você deseja enriquecer seu espírito,** frequente uma igreja, um lugar tranquilo e faça meditação ou reze mais.
4. **Se você deseja aumentar sua riqueza,** procure lugares nos quais as pessoas estão enriquecendo (como um escritório imobiliário ou o escritório de um corretor da bolsa), filie-se a um clube de investimentos ou funde um grupo de estudos e passe a conviver com novos amigos que também querem ficar mais ricos.
5. **. Se você deseja expandir seu mundo,** vá a lugares nos quais nunca esteve antes... faça coisas que tinha receio de fazer.

Em suma, às vezes, a forma mais rápida de mudar e melhorar consiste simplesmente em mudar de ambiente.

Perguntas finais

Acredito que todos nascemos com um talento especial, um dom exclusivo. O problema é que nem todos descobrem seu dom porque não encontram o ambiente no qual esse dom pode florescer. E não se esqueça do seguinte: provavelmente nunca teríamos ouvido falar de Tiger Woods se não existissem campos de golfe.

Portanto, minhas últimas perguntas são:

1. Sua casa e sua família proporcionam um ambiente que o ajuda a desenvolver seus talentos financeiros? Sim ou não?
2. Seu local de trabalho é um ambiente que estimula o desenvolvimento de seus talentos financeiros? Sim ou não?
3. Você tem ideia de qual poderia ser seu talento? Sim ou não?
4. Você trabalha com pessoas que querem que você desenvolva seus talentos? Sim ou não?
5. Se você encontrar seu ambiente, estará desejoso de trabalhar arduamente para desenvolver seus talentos? Sim ou não?

Faço essa última pergunta porque o fato de ter talento não significa que a vida seja fácil. Todos conhecemos pessoas talentosas, mas o problema é que algumas não se dedicam com afinco ao desenvolvimento de seus

talentos. E, mais uma vez, não se esqueça: Tiger Woods (e outras personalidades importantes) trabalhou muito para desenvolver seu talento.

Como diria meu pai rico: “A preguiça é o carrasco do talento.”

As cinco perguntas acima são importantes, por isso, talvez você queira refletir sobre elas, bem como sobre as respectivas respostas, antes de virar a página.

A resposta de Donald

Ambiente

Reconheço que tive muita sorte por ter nascido na família em que nasci, com pais dedicados, que acreditavam firmemente na educação. Frequentemente dou a isso o nome de “o clube do esperma afortunado”. Mas conheço pessoas que nasceram em ambientes que não eram propícios a conquistas e que, mesmo assim, se saíram muito bem.

Conforme disse Thoreau: “Não sei de nenhum fato mais animador do que a inconteste capacidade do homem de melhorar de vida por meio de esforços conscientes.”

Talvez você tenha de se esforçar mais e por um tempo mais longo, mas isso é melhor do que encontrar desculpas e deixar que seus objetivos desmoronem. Meu pai tinha muito pouco com o que começar e viveu rebolando para pagar todas as contas no fim do mês. Mas foi em frente com sua ética no trabalho e sua inteligência natural e, no fim, acabou sendo muito bem-sucedido. Tenho grande respeito pelas pessoas que foram bem-sucedidas trilhando o caminho mais difícil.

Um ambiente certo, conforme salienta Robert, é necessário para alimentar seus talentos específicos. Parte de nossa responsabilidade é encontrar o ambiente certo para que possamos prosperar ou, no mínimo, usá-lo como meio de atingir o nível seguinte. A vivência pode se assemelhar à escola — quando estamos na quinta série, esperamos passar para a sexta, desde que nosso desempenho esteja de acordo com o exigido. Atingir um estágio na vida adulta que permanece como a quinta série por algumas décadas na verdade não representa progresso. Talvez seja confortável, mas não deve ser aceitável a longo prazo.

Mantenha seu foco intacto e concentre-se na solução.
– Donald J. Trump

Uma forma excelente de lidar com ambientes que não são ideais é manter o foco. Raramente as coisas são perfeitas, portanto, se seu ambiente de trabalho não for propício ao êxito, você terá de se esforçar ainda mais para manter o foco intacto.

Acima de tudo, não comece a se concentrar nos aspectos negativos de sua situação — concentre-se nas soluções!

Há muitos exemplos de pessoas que tiveram de superar grandes provações e imensas desvantagens e acabaram alcançando êxito surpreendente. Isso é sempre uma possibilidade, e você poderia se tornar um desses exemplos. Lembre-se de que você está em uma empresa respeitável, embora o ambiente não seja ideal. Mantenha o foco em seus objetivos, esteja disposto a cobrir os próximos quilômetros e tenha consciência de que você tem tanto direito de ser bem-sucedido como qualquer outra pessoa.

Digo isso porque tenho visto indivíduos que parecem acreditar que estão pedindo demais ao desejarem ser bem-sucedidos. É como se esse território pertencesse a outras pessoas, mas a eles fosse vedado. Não sei se esses indivíduos foram educados acreditando que desejar sucesso significa ser ganancioso ou egoísta, mas decididamente é uma forma de pensar que precisa ser reavaliada.

Não há vantagem alguma em ser pobre. Na verdade, no fim, a pobreza acaba sendo uma carga para todas as pessoas.

Nenhuma pessoa saudável quer ser uma carga para os outros. Criar um ambiente que possa ajudar os outros exige dinheiro. Estar em posição de fazer benemerência é, sem dúvida, mais desejável do que ser alvo de benemerência. Só isso já pode ser uma grande motivação para dar atenção ao assunto e trabalhar com afinco.

A hereditariedade e o ambiente são dois fatores importantes que têm influência sobre o que somos e sobre aquilo em que nos tornamos ou não. Mas não são os únicos fatores. Os outros são sua responsabilidade e sua escolha. Isso, por si só, deveria ser um pensamento fortalecedor.

Você está em posição de superar suas desvantagens. Todos conhecemos a expressão “ambiente amigável”, que pode se aplicar também neste caso. Adote uma atitude amigável em relação às situações que enfrenta, aprenda

com elas, mas continue sempre progredindo. Por exemplo, Robert tirou lições de seus dois ambientes e, no final, ambos lhe foram úteis.

Mantenha o foco no êxito e melhore sua vida, colocando-a na posição em que deveria estar.

Sua visão

Dedique alguns minutos à análise de seu ambiente.

1. Sua casa e sua vida familiar constituem ambiente propício ao desenvolvimento de seus talentos financeiros? Em caso afirmativo, por que razão? Em caso negativo, o que você pode fazer a respeito?
2. Seu local e seu ambiente de trabalho são propícios ao desenvolvimento de seus talentos financeiros? Em caso afirmativo, por que razão? Em caso negativo, o que você pode fazer a respeito?
3. Você tem ideia de quais poderiam ser seus talentos? Em caso afirmativo, quais seriam? Você os está desenvolvendo? Se você desconhece seus talentos, como poderia descobri-los?
4. Você trabalha com pessoas que querem que você desenvolva seus talentos? Em caso afirmativo, como lhe dão apoio? Em caso negativo, o que você pode fazer a respeito?
5. Se você encontrasse seu ambiente, estaria disposto a se esforçar para desenvolver seus talentos? Por que sim ou por que não?

A seguir, analise o Quadrante do FLUXO DE CAIXA e faça o exercício que se segue:

A partir de qual quadrante você gostaria de receber a maior parcela de sua receita?

Relacione as seis pessoas com as quais você passa a maior parte de seu tempo:

____

____

____

Agora diga de qual quadrante cada uma dessas seis pessoas aufere sua receita.

Elas são ativas no quadrante no qual você deseja atuar?

Em caso negativo, talvez você queira se relacionar com outros amigos e procurar novos amigos que aufiram sua receita a partir do quadrante que você busca.

Em caso afirmativo, talvez seu ambiente seja propício à conquista de

seus objetivos.

PARTE CINCO

ENGATE A MARCHA!

Todos os nossos dias são repletos de momentos decisivos. Desde o momento em que acordamos, tomamos decisões: resolvemos quando sair da cama e fazer exercícios ou ficar na cama e dormir mais meia hora. Tomamos uma decisão quando ligamos para a empresa avisando que estamos doentes, embora estejamos em condições de trabalhar. Tomamos uma decisão quando resolvemos assistir à televisão em vez de ler um livro sobre negócios ou investimentos. E tomamos uma decisão quando entregamos nosso dinheiro a um profissional de vendas para investi-lo em nosso nome, em vez de aprendermos a investir por nossa conta.

Na Parte Quatro, Robert e Donald compartilharam seus conselhos dados às pessoas em determinadas situações. Agora, na Parte Cinco, compartilham recomendações mais detalhadas sobre investimentos em imóveis, marketing de rede e aquisição de empresas. Mais importante ainda, encerram com um comentário sobre a necessidade de desenvolver habilidades de liderança. Se você não souber comandar a si próprio, não será capaz de comandar outras pessoas.

Frequentemente perguntam a Robert e Donald: “Você acha que é interessante investir em imóveis?” ou “Você acha que ações representam um bom investimento?”.

E eles respondem: “Depende. Até que ponto você é bom?” Ser bom tem pouco a ver com imóveis, ações, ouro ou qualquer outra coisa na qual você poderia investir. O fato de determinado investimento ser bom ou não está diretamente relacionado ao grau de comprometimento – você precisa ser bom no que faz. Perguntar se imóveis representam um bom investimento é o mesmo que perguntar se o regime adotado por determinada pessoa é um bom regime. Ou se a pessoa com a qual a outra está se casando a fará feliz.

E Robert e Donald acrescentam: “Imóveis não são um investimento bom nem mau. Os indivíduos são bons ou maus investidores.” Investir não é arriscado; as pessoas é que são arriscadas.

O pai rico de Robert costumava dizer: “Não existem investimentos ruins, mas, certamente, existem muitos investidores ruins.”

Noventa por cento das pessoas que investem querem descobrir a fórmula mágica, o segredo que as tornará ricas, mas isso envolve três problemas. Primeiro: existem milhões de formas de uma pessoa conseguir acumular uma

grande fortuna. Com o advento da Internet, um número maior de milionários, bilionários e pessoas ricas surgiu e continuará a surgir, portanto, o primeiro problema é: cada indivíduo precisa encontrar a fórmula mágica que melhor se adapte a ele. Segundo problema: as pessoas que estão atrás de uma fórmula mágica muitas vezes são presas de pessoas que vendem “fórmulas mágicas” do tipo “entregue-me seu dinheiro a longo prazo, e eu o investirei para você”. Terceiro problema: a maioria das pessoas não consegue ser fiel à mesma fórmula por muito tempo – a mesma razão pela qual, por exemplo, são vendidos tantos regimes diferentes, em geral para as mesmas pessoas.

Se você optar por ser uma das muitas pessoas que não têm o compromisso de fazer parte dos 10%, saberá o conselho a seguir: “Economize dinheiro, livre-se das dívidas, faça investimentos a longo prazo e diversifique.” Nesse caso, Robert e Donald o aconselhariam a come-

çar assim que possível e economizar o máximo que puder, pois você precisará de muito dinheiro e muito tempo para se sair bem adotando essa fórmula.

Por outro lado, se você se decidir a integrar os 10% de pessoas que ganham 90% do dinheiro, então será preciso foco e comprometimento – seu foco em seu comprometimento!

Você terá de descobrir sua própria fórmula mágica.

CAPÍTULO VINTE E SEIS

POR QUE VOCÊ INVESTE EM IMÓVEIS?

A resposta de Robert

Por que invisto em imóveis? A resposta se encerra em uma única palavra, ou seja, “controle”. Não conheço outro investimento que me permita ter tanto controle sobre os muitos aspectos relacionados ao dinheiro e a conservá-lo. Como resultado, tenho controle sobre minha vida.

Conforme frequentemente mencionado neste livro, muitos acham que investir é arriscado porque não têm controle sobre o objeto do investimento. Entretanto, não podemos exercer controle sobre poupança, ações, títulos e renda fixa. Lembre-se sempre do seguinte:

As pessoas se preocupam com a segurança no trabalho porque não têm controle sobre seu emprego. Poucos empregados têm controle sobre a propriedade da empresa, sobre seu salário, ou sobre impostos que pagam, ou ainda sobre o futuro de seu emprego.

Além do controle, os imóveis proporcionam muitas outras vantagens. Se uma propriedade for comprada ao preço justo, financiada sob boas condições, estiver bem localizada e for bem administrada, então as vantagens serão:

1. Fluxo de caixa: Os cheques chegam todos os meses.
2. Alavancagem: Os banqueiros farão fila para lhe emprestar dinheiro para ser investido em imóveis.
3. Amortização: Os inquilinos pagam a dívida.
4. Criatividade: O valor de uma propriedade aumenta com a criatividade. Por exemplo, posso comprar uma casa e reformá-la.

5. Capacidade de expansão: Depois que aprendi a comprar casas que abrigam uma única família, passei a expandi-las em prédios com várias unidades. Hoje, quando minha mulher e eu compramos uma proprie dade, ela deve ter condições de abrigar no mínimo 250 unidades.

   O segredo de um bom empreendimento imobiliárioé uma boa administração. Conforme mencionei antes, muitos que investem em ações, títulos e fundos não se dão bem porque são maus administradores ou não querem ser administradores.

   Kim e eu trabalhamos muito em nosso plano de investimentos para começar a investir em prédios de apartamentos com mais de cem unidades porque, com mais de cem unidades, temos condições de pagar administradoras mais competentes.

   No setor de imóveis, como uma boa administração é a chave do êxito, algumas das melhores oportunidades de investimentos consistem em comprar propriedades que pertenceram a administradoras incompetentes.
6. Valorização: Muitos investem contando com a valorização (ganhos de capital). No mercado de ações a maioria dos indivíduos investe na baixa, esperando vender na alta. Isso se chama investir para obter ganhos de capital. No mundo dos imóveis esses investidores também existem, e também são denominados *flippers*. Os *flippers* também compram na baixa e esperam vender na alta. O problema com a estratégia de ganhos de capital é que, em geral, ela funciona em um mercado com tendência à alta. Seo mercado tiver tendênciaà baixa, os *flippers* estarão fritos.

Por que considero a valorização a última opção

Há uma razão pela qual coloco a valorização em último lugar; contudo, para muitos, a valorização está em primeiro lugar. Muitas pessoas compram uma casa pensando em se desfazer dela, ou seja, vendê-la com lucro. Os indivíduos que se dedicam a esse tipo de operação precisam trabalhar com afinco para pagar os impostos, que, nesse caso, são muito mais altos. Embora ocasionalmente eu faça isso, prefiro as razões anteriores para investir em imóveis.

A valorização foi colocada por último por ser *o último motivo.* Na verdade, não conto com a valorização. Em minha opinião, comprar uma propriedade ou ações e esperar que valorizem é especular (ou jogar), não investir. Embora fique contente com a valorização, não conto com ela.

Investir contando com a valorização é particularmente desastroso quando o mercado de imóveis quebra, o que acontece de tempos em tempos.

A razão secreta

Há outra razão pela qual gosto de investir em imóveis. O mercado de imóveis é lento – não experimenta mudanças súbitas. Conforme afirmei antes, a geração *baby-boom* é a última da Era Industrial e a primeira da Era da Informática. Meu problema com a Era da Informática é que sou antiquado – sou um cara ultrapassado. Não tenho endereço de e-mail nem quero ter. Não sei usar a Internet ou dispositivos a ela relacionados.

> As pessoas de visão dominam a capacidade de enxergar o cerne
> das questões e dos investimentos. Dão valor à transparência.
> *– Robert T. Kiyosaki*

Minhas empresas têm sites na Internet, e ganho milhões de dólares provenientes dessa fonte. Tenho um computador, mas faço uso dele como de uma máquina de escrever – ele me ajuda a ganhar milhões de dólares como processador de textos, não como computador.

Não só sou antiquado, como estou me tornando cada vez mais ultrapassado a cada novo avanço tecnológico. Certa vez comprei um iPod, mas não consegui descobrir como introduzir informações nele ou dele recuperar informações. Na verdade, sei exatamente quando me tornei ultrapassado. Foi quando tentei programar meu videocassete, na década de 1980. Foi então que percebi que não pertenço à era tecnológica, portanto, é por isso que dedico mais tempo a aprender a lidar com imóveis do que a tentar me manter atualizado com a tecnologia. No meu entender, todos precisam de um lugar para morar e de um lugar para trabalhar durante boa parte da vida.

O verdadeiro problema em ser antiquado ainda está por vir. Os jovens nascidos após o ano 2000 contribuirão para acelerar radicalmente o ritmo das mudanças tecnológicas por volta de 2015. Assim como os rapazes de minha geração começaram a construir carros turbinados, as crianças de hoje adotarão a tecnologia de hoje e a incrementarão.

A Internet surgiu recentemente, em 1989. As crianças nascidas após o ano 2000 viverão uma realidade completamente diferente daquela que as de hoje vivem. Nossas crianças já não assistem à televisão ou leem jornais. Não sabem quais são as fronteiras do mundo. Mas sabem que podem fazer negócios on-line, com qualquer parte do mundo.

Eu estava no ensino fundamental quando a televisão entrou em nossas casas pela primeira vez. Na década de 1960, as crianças faziam desordem pelas ruas. Por quê? Porque a televisão trouxera a Guerra do Vietnã para dentro de suas casas. Era uma guerra real. Não era a guerra retratada nos filmes de John Wayne e em Hollywood. Minha geração presenciou a realidade da guerra – corpos de mulheres e crianças explodindo em pedaços. Por essa razão, os rapazes de minha geração faziam desordem – pelo menos alguns tinham esse comportamento.

Não demorará muito para a presença da nova geração se fazer sentir. Talvez os jovens façam perguntas contundentes do tipo: "Por que não estamos tentando encontrar recursos energéticos alternativos?", "Por que não nos concentramos em reduzir o aquecimento global?", "Por que a pobreza existe?", "Por que existem leis tributárias diferentes para pessoas diferentes?", ou, ainda, "Por que as escolas não ensinam as crianças a lidar com dinheiro?". Espero que elas enfrentem os desafios que minha geração preferiu varrer para debaixo do tapete.

As empresas *blue-chip* (de primeira linha) com as quais milhões de investidores estão contando talvez não sejam mais de primeira linha. Novas empresas, dirigidas por rapazes com mentalidade diferente, eliminarão as empresas de primeira linha de hoje. Assim como a GM era uma empresa poderosa na época em que eu era criança e hoje é uma monstruosidade em processo de envelhecimento, talvez a Microsoft ou a Dell, ou o Google, sejam as GMs de amanhã.

Ao investir em imóveis, não me preocupo se o inquilino é a GM ou o Google, ou um idoso da geração *baby-boom* ou ainda um garoto da vizinhança, desde que o aluguel seja pago.

E essa é a razão secreta de minha preferência por imóveis: levará um bom tempo para que se tornem algo obsoleto.

Veja a seguir um artigo sobre algumas das outras razões pelas quais Donald e eu investimos em imóveis. Tem a ver com um dos termos prediletos de Warren Buffett, *valor intrínseco*.

De quantas formas podemos enriquecer?

Warren Buffett é famoso por falar sobre o valor intrínseco de uma ação. Embora muitas pessoas repitam ou imitem as palavras de Buffett sobre valor intrínseco, poucas sabem o que esse termo realmente quer dizer. Neste artigo tentarei explicar o significado da expressão da forma mais simples possível. Se você deseja uma explicação mais sofisticada, talvez deva ler os inúmeros livros escritos sobre Buffett e seus métodos de investir.

Uma vez que você compreenda o significado de valor intrínseco, é provável que entenda por que alguns investidores ganham mais dinheiro do que outros. Perceberá também que é possível encontrar valor intrínseco em investimentos diferentes de ações. Explicarei a expressão usando imóveis como exemplo. Por que usar imóveis? Porque um imóvel é algo mais tangível do que uma ação, e isso significa que um número maior de pessoas terá condições de entender o significado de valor intrínseco.

Quando o investidor comum pensa em ganhar dinheiro, em geral pensa em comprar na baixa e vender na alta. Por exemplo, o investidor compra uma ação por $10 e a vende quando ela alcança $20. Todos os dias ele verifica o preço daquela ação.

Muitos investidores ficam constantemente de olho nas altas e baixas do mercado de ações. Seu dia começa bem se o preço sobe, e mal se o preço cai. Isso não é o que Warren Buffett faz, tampouco o que eu faço. Embora o preço de um ativo seja importante, não é algo que seja alvo de nossa atenção diária, conforme ocorre com muitos investidores. Warren Buffett presta muita atenção aos preços ao comprar uma empresa. Depois disso, não se preocupa se o preço das ações está subindo ou caindo. Tampouco se incomoda se o mercado de ações está aberto ou fechado. Ele não joga na bolsa, conforme fazem muitos investidores.

Em primeiro lugar, Warren Buffett não é dono apenas de ações. É dono de empresas. Em segundo, em termos bem simples, o que Buffett procura em uma empresa é uma boa administração que, com o tempo, se tornará mais valiosa. Frequentemente, Buffett se refere à composição do valor da empresa, ou seja, a acelerar o valor.

Voltando a falar em imóveis

Vamos usar imóveis como exemplo, pois, com um imóvel, acredito que talvez seja mais fácil explicar o significado da expressão “valor intrínseco”.

Quando compro uma propriedade, preocupo-me apenas com o preço por

ocasião da compra (o mesmo que Buffett faz), pois o preço determina o retorno. O que estou procurando quando adquiro uma propriedade são as quatro vertentes da renda (ou fluxo de caixa):

1. **Renda (fluxo de caixa)**: Espera-se que essa receita seja denominada fluxo de caixa positivo depois que todas as despesas forem pagas, inclusive os impostos e a parcela de minha hipoteca.
2. **Depreciação (fluxo de caixa fantasma)**: A depreciação aparece como despesa, quando, na realidade, é uma receita derivada da isenção de impostos. Isso confunde muitos investidores inexperientes. A depreciação representa um fluxo de caixa ou uma receita invisível.
3. **Amortização**:A amortização representa receita, pois seu inquilino está pagando seu empréstimo. Quando você paga a hipoteca de sua casa própria, esse desembolso não representa uma receita, mas uma despesa. Quando seu inquilino paga seu empréstimo, esse pagamento representa fluxo de caixa.
4. **Valorização:** Na verdade, valorização é inflação, que aparece como valorização.

Esse é um exemplo do valor intrínseco de um investimento em um imóvel financiado dentro de boas condições, adquirido pelo preço justo, e bem administrado. Como investidor em imóveis, é essa minha intenção ao investir. Invisto para obter mais valor e ter disponibilidade de fluxo de caixa.

Warren Buffett também não gosta de vender, pois vender ações aciona o gatilho dos impostos, e os impostos reduzem sua fortuna. Para os que conhecem a fórmula de Buffett, ele está empenhado em aumentar sua receita, não em compartilhá-la com o governo.

O poder da visão

A educação financeira permite que uma pessoa enxergue com o cérebro o que o olho humano não consegue ver. É a isso que me refiro quando falo em visão. Donald e eu investimos em imóveis porque conseguimos enxergar o valor e o fluxo de caixa. Os indivíduos sábios dominam a capacidade de enxergar o cerne das questões e dos investimentos. Dão valor à transparência.

Nem todos os investimentos são iguais

A tarefa de um líder ou de um professor consiste em ensinar as pessoas a enxergarem. Como nosso sistema escolar pouco ensina sobre dinheiro, a maioria das pessoas, mesmo as bastante instruídas, não consegue enxergar por que alguns investimentos são mais interessantes do que outros.

Agora que você viu a diferença entre imóveis e renda fixa, talvez esteja apto a decidir qual seria o melhor investimento no seu caso.

A resposta de Donald

Quando me perguntam por que gosto de investir em imóveis, sempre sinto a tentação de responder: “Porque gosto de respirar.” Em minha opinião, os imóveis são como o oxigênio. É o que me mantém vivo quando estou acordado e também quando estou dormindo.

Independentemente do fato de ter sido criado em um ambiente de negócios voltado para imóveis, de qualquer maneira eu provavelmente teria encontrado meu caminho nesse setor (investimentos e construção), pois gosto de muitas coisas relacionadas a imóveis. Sou um construtor por natureza. Lembro-me de construir estruturas muito altas com meus blocos de brinquedo quando eu era criança. Tomava emprestados os blocos de meus irmãos (que eu teria devolvido, se não os tivesse colado) para fazer prédios ainda mais altos. Acho que está em meu DNA construir coisas, e quanto maiores, melhor.

Como investimento, os imóveis representam um dos lugares mais seguros para *guardar* seu dinheiro. Não experimentam grandes explosões, conforme ocorre com outros setores. O mercado de imóveis às vezes enfrenta altos e baixos, mas, conforme Robert comentou, não creio que algum dia se torne obsoleto. No decorrer dos séculos, a terra sempre sofreu valorização. O preço original de Manhattan era de cerca de US$24 o m^2 — exatamente US$24, sem o acréscimo de zeros.

Sou fascinado por imóveis, e é o negócio que funciona para mim.
– Donald Trump

Quando Robert diz que não gosta de dispositivos eletrônicos, devo

admitir que o mesmo acontece comigo. Não uso nem mesmo um interfone em meu escritório. Prefiro gritar para me fazer ouvir — é eficaz, economiza tempo e cria um ambiente de trabalho energizado, desde que as pessoas também falem suficientemente alto para que eu possa ouvi-las. Como já disse, nem sempre sou uma via de mão única.

Os escritórios de corretoras de imóveis não são conhecidos por sua tranquilidade. O pessoal da mídia que já visitou nossos escritórios costuma chamá-los de “zonas de combate”, entre outras coisas. De certa forma, têm razão. Às vezes, uma empresa se assemelha a um campo de batalha. O fato de esperar que minha empresa seja combativa significa que estou preparado para a realidade.

O que corrobora as razões pelas quais gosto de investir em imóveis: é estimulante, complexo, multidimensional e tangível. É possível enxergar o objeto de seu investimento, que evolui e se torna maior e melhor com o passar do tempo, desde que você saiba o que está fazendo.

O Trump Tower não foi construído há tanto tempo quanto outros prédios que se tornaram marcos, mas já é considerado um ponto de referência. Sua construção data de 1983. É um empreendimento do qual sinto orgulho e outra razão pela qual lidar com imóveis é gratificante. E tem sido gratificante também sob o aspecto financeiro.

Se vou investir meu tempo e meu dinheiro em alguma coisa, no final das contas, preciso sentir orgulho desse investimento. Muitos indivíduos investem em coisas a respeito das quais não entendem ou em coisas pelas quais não sentem a menor atração. Tudo bem, gosto não se discute, mas antes de investir eu preciso sentir muito entusiasmo pelo objeto de meu investimento. Sou fascinado por imóveis, e é isso que me motiva.

O que o fascina?

CAPÍTULO VINTE E SETE

POR QUE VOCÊ RECOMENDA O MARKETING DE REDE?

A resposta de Robert

Quando ouvi falar de marketing de rede pela primeira vez, eu era contra essa atividade, mas, depois de ampliar meus conhecimentos, comecei a enxergar as vantagens que poucas outras oportunidades de negócios oferecem.

O êxito de longo prazoé um reflexo de sua educação, vivência e caráter. Muitas empresas de marketing de rede fornecem treinamento em desenvolvimento pessoal nessas áreas estratégicas.

A maioria das escolas treina indivíduos para os quadrantes E ou A, e isso é ótimo se esses forem os quadrantes nos quais o indivíduo quer passar o resto de sua vida. Muitos programas de MBA treinam alunos para empregos que oferecem altos salários no mundo corporativo, o que os colocará no quadrante E, e não no D.

E se você estiver no quadranteE ou A e quiser mudar? E se você desejar estar no quadrante D? Onde você poderá encontrar a oportunidade de obter treinamento nesse quadrante? Eu recomendaria uma empresa de marketing de rede. Recomendo o setor para pessoas que querem mudar, e sugiro que adquiram as habilidades e atitudes necessárias, fazendo um treinamento para que sejam bem-sucedidas no quadrante D.

Ser empresário e estabelecer uma empresa no quadrante D não é fácil. Na verdade, acredito que esse seja um dos maiores desafios que uma pessoa pode enfrentar. A razão pela qual existe um número maior de indivíduos nos quadrantes E e A é que esses quadrantes exigem menos do que o quadrante D. Como dizem: “Se fosse fácil, todo mundo faria.”

Uma importante habilidade pessoal necessária a qualquer
empresa do quadrante D é a liderança. Você é capaz de
superar seus próprios medos e de fazer com que os outros
ajam da mesma forma para que uma tarefa seja realizada?
– Robert T. Kiyosaki

Pessoalmente, tive de aprender a superar minhas próprias dúvidas, minha timidez e o medo da rejeição e, depois que fracassei, tive de *sacudir a poeira e dar a volta por cima*. Existem certas características pessoais que o indivíduo precisa desenvolver se quiser ser bem-sucedido em uma empresa do quadrante D, seja ela do ramo de marketing de rede, uma franquia ou uma *startup*.

Uma importante habilidade pessoal necessária a qualquer empresa do quadrante D é a liderança. Você é capaz de superar seus próprios medos e de fazer com que os outros ajam da mesma forma? Essa foi uma habilidade que adquiri na Marinha. Como oficiais superiores, era imperativo que fôssemos capazes de liderar outros em uma batalha, embora todos estivéssemos apavorados.

Conheço muitas pessoas do quadrante A, especialistas ou proprietários de pequenos negócios, que gostariam de expandir sua empresa, mas, simplesmente, não têm habilidades de liderança. Ninguém está disposto a acatar suas ordens. Ou os funcionários não confiam em seu líder ou o líder não estimula os funcionários a se aperfeiçoarem.

Conforme já dissemos, a revista *Forbes* definiu um proprietário de uma grande empresa – integrante do quadrante D – como um indivíduo que controla uma empresa com mais de 500 funcionários. Essa definição explica por que habilidades de liderança são vitais para uma empresa do quadrante D.

Onde você poderia encontrar uma empresa que investisse tempo em sua educação, em seu desenvolvimento pessoal e o incentivasse a ter seu próprio negócio? A resposta é: entre a maioria das empresas de marketing de rede.

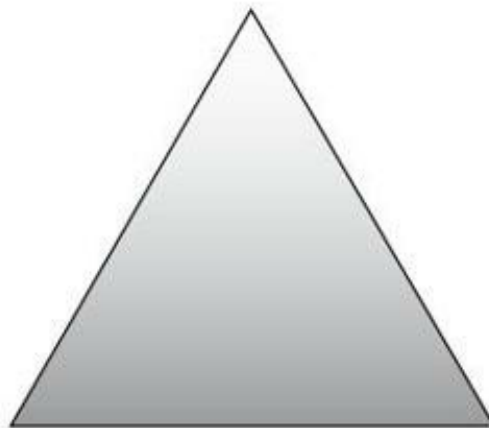
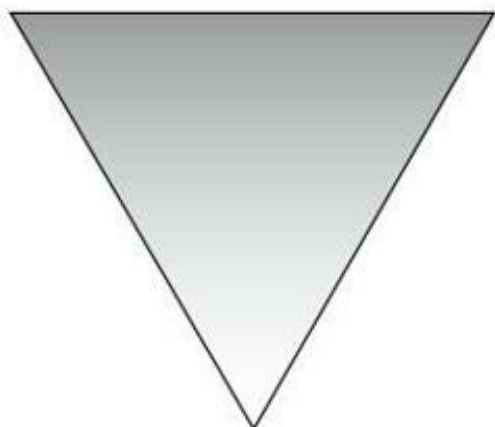
Conforme já afirmei, estabelecer uma empresa no quadrante D não é uma empreitada fácil, portanto, é preciso perguntar a si mesmo: “Será que tenho as características necessárias? Estou disposto a ultrapassar minha zona de conforto? Estou disposto a liderar e a aprender a liderar? Existe dentro de mim uma pessoa muito rica, pronta para *sair da casca*?” Se a resposta for “Sim”, comece a procurar por uma empresa de marketing de rede que ofereça excelentes programas de treinamento. Eu me concentraria menos nos produtos ou nos planos de remuneração e mais no programa de educação e desenvolvimento pessoal que a empresa proporciona.

Uma empresa de marketing de rede encaixa-se no quadrante D porque satisfaz a muitos critérios pelos quais procuro em uma empresa ou investimento. Esses critérios são:

1. Alavancagem: Posso treinar outras pessoas para trabalharem para mim?
2. Controle: Sou dono de um sistema protegido?
3. Criatividade: A empresa permitirá que eu use minha criatividade e desenvolva meu estilo pessoal e meus talentos?
4. Capacidade de expansão: A empresa poderá crescer indefinidamente?
5. Previsibilidade: Minha renda será previsível se eu fizer o que se espera de mim? Se eu for bem-sucedido e continuar a expandir os negócios, minha receita aumentará com meu sucesso e trabalho árduo?

O marketing de rede não é um esquema em forma de pirâmide?

Sempre me perguntam se o marketing de rede é um esquema piramidal. Costumo responder que as corporações são, na verdade, esquemas em forma de pirâmide. Uma corporação tem apenas um indivíduo no topo, em geral o CEO, e todos os outros abaixo dele.

Segue-se o exemplo de uma típica pirâmide corporativa:

Compare esse esquema ao de uma empresa de marketing de rede:

Uma verdadeira empresa de marketing de rede é exatamente o oposto de um modelo de empresa tradicional. É projetada para levá-lo ao topo, não para mantê-lo na base. Uma verdadeira empresa de marketing de rede não é bem-sucedida, a não ser que alce os funcionários ao topo.

Outros pontos dignos de nota

O que se segue são pontos dignos de menção:

1. Aumento da isenção de impostos. Ao estabelecer uma empresa de marketing de rede durante seu tempo livre e, ao mesmo tempo, manter seu emprego regular, você começará a gozar dos benefícios tributários reservados aos ricos. O proprietário de uma empresa que opera meio período pode gozar de uma redução de impostos maior que aquela concedida a empregados. Por exemplo, você talvez possa deduzir despesas com veículos, combustível, algumas refeições e lazer. Obviamente, será preciso verificar, com um contador, os regulamentos pertinentes à sua situação.
2. Procure conviver com pessoas que tenham um modo de pensar semelhante ao seu. Uma das vantagens que tive foi que meus amigos também queriam estar no quadrante D. Quando iniciei minha carreira, a maioria de meus amigos do quadrante E achava que eu estava ficando maluco. Não conseguiam entender por que eu não queria um emprego estável ou um cheque de pagamento regular. Portanto, parte importante de se tornar um D é rodear-se de pessoas que sejam D e queiram que

você se torne um D.

3. **Dê tempo a si mesmo.** Ser bem-sucedido em qualquer dos quadrantes exige tempo.

Da mesma forma que é preciso tempo para alcançar o topo da escada corporativa como E ou se tornar um médico conceituado ou um advogado do quadrante A, é preciso tempo e dedicação para ser bemsucedido no quadrante D. Foram precisos anos para que eu estabelecesse uma empresa bem-sucedida no quadrante D.

Portanto, dê tempo a si mesmo. Eu diria que são precisos no mínimo cinco anos para que um indivíduo aprenda e se desenvolva até que esteja adequado ao quadrante D.

4. **As empresas de marketing de rede são pacientes**. Um dos atrativos das empresas de marketing de rede é que elas investem nas pessoas, mesmo que estas não sejam bem-sucedidas.

No mundo corporativo, se o indivíduo não for bem-sucedido dentro de um período de seis meses ou um ano, em geral é demitido. No mundo do marketing de rede, desde que o indivíduo esteja disposto a despender tempo, a maioria das empresas investirá em seu desenvolvimento, afinal, elas querem que ele chegue ao topo.

5. **Alavanque os sistemas implementados**. Esses sistemas já foram testados e comprovados, portanto, você poderá fazer uso deles em vez de tentar construir sistemas internos do zero.

Conclusão

Após ampliar meus conhecimentos, consegui finalmente enxergar os benefícios exclusivos que o setor de marketing de rede proporciona às pessoas que desejam mais da vida.

Em geral, é muito menos dispendioso começar em uma empresa de marketing de rede do que abrir um negócio próprio.

A resposta de Donald

O marketing é uma poderosa ferramenta, e o marketing de rede pode maximizar esse poder, desde que você tenha automotivação. Em uma imagem visual simples, observe um produto e, a seguir, remova a publicidade. Você está encarregado do marketing e da publicidade.

É uma tarefa difícil, mas pode ser realizada se você tiver entusiasmo suficiente para desempenhá-la sozinho e conseguir manter o ímpeto e um alto nível de motivação. Exige espírito empreendedor, e isso significa foco e perseverança. Não recomendo o marketing de rede para pessoas carentes de automotivação.

Outro importante aspecto do marketing de rede é que ele é inerente à sociabilidade, portanto, se você não for uma pessoa sociável e de fácil convívio, seria aconselhável pensar duas vezes antes de entrar nessa área. A sociabilidade é um pré-requisito.

Da mesma forma que na publicidade, não faz sentido instituir uma campanha publicitária excepcional se o produto não for igualmente excepcional. E não se esqueça de que, se você decidir ser distribuidor, deve atentar para os dispositivos do código do consumidor que eventualmente se aplicariam, em especial às reclamações recebidas sobre o produto. Mas, acima de tudo, certifique-se de que o produto compensa seus esforços e dedicação, caso contrário, você poderá estar dando murros em ponta de faca.

Robert menciona a importância de ultrapassar a zona de conforto quando se trata de marketing de rede. E menciona também que você deve dar tempo suficiente a si mesmo. Há importantes pontos a considerar. Com certeza você concorda que a liderança é essencial ao êxito. Definitivamente, é preciso ter uma atitude de comando e de autoconfiança.

Certifique-se de que o produto compensa seus esforços e dedicação.
– *Donald J. Trump*

Como em qualquer empreendimento, procure saber tudo que for

possível sobre o que pretende fazer antes de começar. Está comprovado que o marketing de rede é uma fonte de receita viável e gratificante, e os desafios talvez combinem perfeitamente com sua personalidade. Existem alguns exemplos notáveis de êxitos, e esses êxitos foram conquistados por meio de dedicação, entusiasmo e do produto certo combinado ao momento oportuno. Da mesma forma que ocorre com muitas questões já discutidas, existem fatores tangíveis e intangíveis envolvidos, mas o êxito não é um mistério total, e isso também se aplica ao marketing de rede.

A maioria das pessoas já ouviu falar em grupos de foco, ferramenta que as agências de publicidade usam ao testar um novo produto. Elas visitam diferentes locais todos os dias e perguntam às pessoas do que elas gostam ou não gostam em um novo produto. O processo funciona melhor quando você consegue manter sob controle o conceito de grupo de foco ao tomar uma decisão sobre determinado produto. O fato de você gostar do produto não significa que todos gostarão dele. Descobrir um denominador comum no apelo do produto é fator importante.

O resumo de meus conselhos sobre marketing de rede é: faça uma pesquisa e incorpore ao produto tudo que obteve por meio dela. O entusiasmo genuíno é praticamente imbatível e, com ele, as probabilidades estarão a seu favor.

Sua visão

O marketing de rede serve para você?

____

____

____

____

CAPÍTULO VINTE E OITO

POR QUE VOCÊ RECOMENDA QUE AS PESSOAS ESTABELEÇAM SEU PRÓPRIO NEGÓCIO?

A resposta de Robert

Dê mais uma olhada no Quadrante do FLUXO DE CAIXA:

As grandes diferenças entre os quadrantes referem-se aos valores diferentes. Meu pai pobre não se deu bem nos quadrantes A, D ou I porque, como foi treinado para ser professor, seus valores correspondiam aos do quadrante E. Ele não tinha as habilidades ou o instinto de sobrevivência necessários ao êxito nas ruas. Não foi treinado para os outros três quadrantes. Assim, quando o governo o exonerou do serviço público, meu pai descobriu quem estava no controle de sua vida.

A vantagem de ter um pai rico que fez fortuna nos quadrantes D e I foi que ele me orientou mental e emocionalmente a partir dos quadrantes E e A em direção aos quadrantes D e I – da mesma forma que o pai de Donald o orientou. Embora eu tenha enfrentado várias derrotas ao longo do caminho, foi a sabedoria de meu pai rico e sua orientação que me conduziram ao longo da árdua estrada.

Amo ser empresário

Embora no início a estrada fosse árdua, hoje gosto muito de ser empresário. Adoro abrir novas empresas. Adoro a criatividade, a oportunidade de conhecer pessoas, os desafios e as recompensas. O preço que paguei para

adquirir educação e experiência foi alto, mas, ao fazer uma retrospectiva, chego à conclusão de que valeu a pena.

Não retornei aos navios petroleiros ou às aeronaves porque grande parte da empolgação de aprender essas profissões deixou de existir. Fiquei muito empolgado ao manejar pela primeira vez o timão de um navio petroleiro e ao fazer minha primeira aterrissagem. Depois que passei a dominar essas habilidades, a curva de aprendizado se tornou mais fácil – e, por fim, acabou. Como piloto de uma linha aérea ou oficial de um navio, os dias seriam muito parecidos.

Adoro os novos desafios que enfrento diariamente como empresário. Adoro a empolgação no início de um empreendimento e o desenvolvimento que vem a seguir. Depois que a empresa está de pé e em operação, adoro o desafio da expansão e do crescimento. Depois que a empresa começa a crescer, adoro o desafio de contratar novos membros para a equipe que possam proporcionar mais estabilidade à empresa e promover seu crescimento, o que torna a empresa previsível e lucrativa.

Como empresário, todos os meus dias são estimulantes, novos e produtivos. Estou sempre aprendendo algo novo, mesmo nos maus dias. Donald diz o mesmo, e essa é a razão pela qual tem vários projetos de negócios em andamento ao mesmo tempo. É um verdadeiro empresário. Um verdadeiro empresário precisa ser inteligente e gostar de aprender. Se você não gosta de aprender, é provável que sua empresa não cresça, pois você não está crescendo. Quando uma empresa entra em declínio ou fica estagnada, em geral é porque o proprietário está em declínio ou estagnado.

Mire-se no espelho

Sua empresa é o melhor espelho no qual se mirar. É como o jogo de golfe. Ela lhe fornece feedback imediato toda vez que você dá uma tacada. Se você for bom, sua empresa o tornará mais rico do que Tiger Woods. Como todos sabem, os empresários bem-sucedidos são as pessoas mais ricas do mundo. E se você não for bom, essas pessoas não permitirão que se *associe ao clube*. Sei disso por experiência própria. Hoje, vários country clubs me convidam para ser membro honorário. Alguns anos atrás, os mesmos clubes não permitiriam sequer que eu cruzasse a porta.

Reassuma o controle

Um dos motivos pelos quais tantas pessoas se sentem inseguras hoje é que

nunca aprenderam na escola a importância de *controlar* a própria vida. Por exemplo, se você é empregado, praticamente não tem controle sobre seu salário, suas promoções, aumentos, férias, e, às vezes, nem mesmo sobre seu horário de almoço.

Com as mudanças previdenciárias, muitos empregados do quadrante E estão sendo obrigados a se tornar investidores do quadrante I, por meio de investimentos do tipo PGBL, por exemplo. Mas o problema será a falta de instrução e de experiência. Como a maioria dos empregados – mesmo os mais instruídos – tem pouco conhecimento sobre finanças, frequentemente investe em ativos financeiros, como poupança, ações, títulos ou fundos. Mais uma vez o problema se repetirá – na qualidade de investidores, não terão nenhum *controle* sobre esses bens.

> Um dos motivos pelos quais tantas pessoas se sentem inseguras hoje é que nunca aprenderam na escola a importância de estar no controle da própria vida.
> – *Robert T. Kiyosaki*

Outra coisa sobre a qual os empregados praticamente não têm controle são os impostos. Aqueles que estão no quadrante E e A, na maioria dos casos, pagam impostos muito mais altos do que os profissionais dos quadrantes D e I.

E, mais uma vez, a razão está relacionada a *controle*.A Receita Federale o código tributário permitem maior controle àqueles que pertencem aos quadrantes D e I porque esses indivíduos são importantes para o crescimento econômico e o poder da nação. Os verdadeiros Ds proporcionam empregos, e os verdadeiros Is fornecem capital para subsidiar empresas, infraestruturas, exploração de recursos naturais, energia e imóveis.

Muitas pessoas se sentem inseguras quanto a seu futuro porque praticamente não têm controle sobre seu emprego, seus investimentos e impostos.

Frequentemente fico conhecendo pessoas de diferentes países que tentam me explicar que as leis em seu país são diferentes. Pelo que pude constatar, não são tão diferentes. Sei disso porque tenho negócios na China, Japão, Canadá, Austrália, América do Sul, Oriente Médio e Europa. Tenho constatado que benefícios semelhantes em termos de tributação são

concedidos aos quadrantes D e I nos países mais desenvolvidos ou naqueles em desenvolvimento. Existem algumas diferenças, mas o Primeiro Mandamento que diz “aqueles que têm o ouro fazem as regras” parece prevalecer no mundo todo.

Aprendendo a assumir o controle

Hoje, é mais fácil do que jamais foi ter acesso aos quadrantes D ou I. Temos ferramentas tecnológicas que facilitam a alavancagem e a expansão da base de operação de uma empresa em qualquer parte do mundo. Por exemplo, o computador e a Internet permitem que um empresário opere em âmbito nacional ou internacional com muito mais facilidade e a um custo muito mais baixo. Por uma quantia inferior a R$1 mil é possível comprar um computador e ter acesso aos mercados mundiais como proprietário de empresas ou investidor. A questão é: você tem a educação, a experiência, a mentalidade e os valores essenciais a um empresário nacional ou internacional?

Como obter educação e experiência

Visto que nossas escolas quase nada ensinam sobre a arte de ser empresário ou de investir, a pergunta é: como um indivíduo pode obter a educação e a experiência necessárias a um empresário bem-sucedido nos quadrantes A, D ou I?

Minha resposta e a de Donald são muito parecidas. Ambos recomendamos que ele frequente uma escola de administração ou encontre um mentor e se torne seu aprendiz. Conforme deve ser de seu conhecimento, Donald e eu tivemos um pai rico que nos guiou ao longo do processo de desenvolvimento.

No capítulo anterior Donald e eu falamos sobre os benefícios do marketing de rede. Em minha opinião, as maiores vantagens de uma empresa de marketing de rede são o treinamento e o baixo custo inicial. Se você estiver levando a sério a ideia de se tornar empresário, novamente sugiro que procure uma empresa de marketing de rede que ofereça excelentes programas de treinamento e dedique, no mínimo, cinco anos de sua vida ao aprendizado dos valores essenciais do quadrante D.

O poder das franquias

Se você tiver mais disponibilidade de dinheiro e se sentir pronto para assumir

um compromisso maior, talvez queira analisar a possibilidade de adquirir uma franquia. Se a franquia for boa, seus proprietários dedicarão tempo e energia treinando você para ser o administrador do ponto de vendas e de seus sistemas.

Todo mundo conhece o McDonald's. É um dos sistemas de franquia mais conhecidos no mundo. Muitas vezes pensei em adquirir uma franquia do McDonald's, não necessariamente pelo dinheiro, mas por seus programas de treinamento. Talvez você já tenha ouvido falar da Hamburger University. É uma respeitada escola de administração que treina indivíduos para enfrentarem o mundo real dos negócios. Mas um dos problemas com a franquia do McDonald's é o alto custo inicial, que, muitas vezes, ultrapassa R$1 milhão.

O poder dos mentores e dos coaches

Pessoalmente, compreendo os desafios, as frustrações, recompensas e a jornada a partir do lado esquerdo dos quadrantes E e A em direção ao lado direito dos quadrantes D e I. É por essa razão que na *Rich Dad* temos um número maior de programas avançados para aqueles que desejam ser bem-sucedidos nos quadrantes D e I. Oferecemos os seguintes programas (em inglês):

1. **Rich Dad's Coaching:** Temos uma equipe de orientadores qualificados cujo objetivo precípuo é manter o participante concentrado e no caminho certo para que atinja seus objetivos pessoais no campo financeiro, ensiná-lo a investir, a iniciar seu próprio negócio ou a expandir sua empresa. Esse é um programa personalizado que tem produzido resultados excepcionais. Creio que a magia do programa é que os objetivos que você estabelece são seus objetivos reais, que vão além de sua realidade atual, que exigem o melhor de você e que, de acordo com sua convicção, uma vez alcançados, mudarão sua vida. Para obter informações adicionais, visite: www.richdadscoaching.com.
2. **Rich Dad's Education:** Embora a maioria dos investidores recomende o máximo possível de diversificação, na *Rich Dad*, recomendamos o máximo possível de concentração. Todos os indivíduos que fizeram grandes conquistas jamais perderam o foco.

   Em um futuro não muito distante, o setor de educação da *Rich Dad*

oferecerá seminários e cursos de nível universitário para indivíduos que estão prontos para focar áreas específicas de negócios ou investimentos. Por exemplo, um de nossos cursos que está me empolgando muito ensina como se tornar um incorporador imobiliário, ou como se tornar um especialista em opções de ações de execuções hipotecárias. Como é sabido, existem muitas pessoas que podem enriquecer se mantiverem o foco.

3. **Rich Dad's INSIDERS:** Muitas pessoas querem me contratar como orientador pessoal. Em vista do grande número de convites, tal tarefa seria impossível. Em vez de fornecer orientação individual, a *Rich Dad* criou o programa *Rich Dad's INSIDERS*, fórum eletrônico disponível na Internet.

Por uma pequena taxa mensal, mantenho os interessados a par do que vejo e penso a respeito do assunto. Eu também tenho meus consultores pessoais, que compartilham seu conhecimento sobre assuntos nos quais são especialistas. Temos especialistas em imóveis, direito, ouro, petróleo, atividades bancárias e até saúde de alto desempenho.

É patente que o mundo está em rápida mutação. O *Rich Dad's INSIDERS* foi a maneira que encontrei de manter contato com as pessoas e de mantê-las informadas sobre as coisas importantes que estão acontecendo no mundo.

No Brasil, visite o site www.clubedopairico.com.br.

Conclusão

Existem dois tipos de pessoas no mundo – as que buscam segurança e as que buscam liberdade. Como alguns de vocês sabem, segurança e liberdade são exatamente opostos. É por isso que os indivíduos que têm mais segurança têm menos liberdade. É como se esses indivíduos estivessem no setor de segurança máxima de uma prisão. Se você deseja liberdade, posso afirmar que o máximo de liberdade pode ser encontrado nos quadrantes D e I.

A resposta de Donald

Por mais que possa parecer estranho, nem sempre recomendo que as pessoas abram seu próprio negócio. Algumas simplesmente não têm estofo para se tornar empresários, e sinto que seria um mau conselho dizer a todas que elas também podem ser extremamente bem-sucedidas quando, na verdade, não é esse o destino que lhes está reservado. Isso não funciona muito bem com os grupos que me pedem para dar uma palestra sobre motivação e êxito, mas tenho a obrigação de ser honesto. Não me agrada dar um conselho errado, e procuro evitar que isso aconteça.

Há cerca de um ano, durante uma de minhas palestras, me dei conta disso quando um senhor que aparentava uns 60 anos me fez algumas perguntas diretas sobre a possibilidade de se tornar empresário. Tive de lhe dizer que nem sempre é a melhor coisa a fazer — existem riscos envolvidos. A ideia de aconselhar um homem que poderia perder tudo naquela altura da vida me fez pensar sobre outras coisas além dos tópicos normalmente abordados em minhas palestras. Cada caso é um caso, e eu me sentiria pessoalmente responsável se ele seguisse meus conselhos e fracassasse. Tive a intuição de que ele não era um empresário nato e não seria justo, pois não

se tratava de um jovem iniciando sua vida profissional. Sou um otimista cauteloso, mas a cautela fala mais alto.

> Mais uma vez, o provérbio “Você colhe o que semeia” se encaixa perfeitamente.
> E você colherá o que semeou. Esse é um assunto que merece reflexão.
> – *Donald Trump*

Recomendo que as pessoas abram sua própria empresa quando a situação é propícia — quando já observei sua ética no trabalho, sua motivação, seus principais interesses e sua tenacidade, e sei que têm as qualidades necessárias. Algumas pessoas acham que têm essas qualidades mas, muitas vezes, estão enganadas. Todos a quem aconselhei a abrirem seu próprio negócio se deram muito bem. Mas esse não é um conselho que dou indiscriminadamente.

Certa vez aconselhei uma jovem que trabalhava no setor imobiliário a abrir seu próprio escritório,e ela seguiu meu conselho no dia seguinte! Kim Mogull é uma empresária muito conhecida em Nova York, e até hoje conta como iniciou sua carreira. Não demorou mais de 24 horas para dar a partida. Outro conhecido meu trabalhava em uma área na qual não estava se dando bem — era do mercado financeiro, e eu finalmente lhe disse que ele estava começando a parecer um perdedor porque não estava se saindo muito bem, o que o deixou desolado. Perguntei-lhe o que gostaria de fazer e ele confessou que sentia interesse pelo golfe. Foram precisos alguns anos de *coaching*, mas ele finalmente fez a mudança e teve muito sucesso com seu próprio negócio de golfe e, paralelamente, ficou muito feliz.

Esses dois exemplos mostram que: 1) você precisa ser bom no que faz e 2) você precisa ter coragem para dar o passo para se tornar independente. Cada um de nós tem seu tempo, mas a inclinação precisa estar presente.

Uma das primeiras coisas que digo às pessoas é que ser empresário não depende de um esforço em grupo. É preciso que você esteja disposto a ficar sozinho por certo tempo — e, às vezes, por um longo tempo. O êxito de Robert não aconteceu da noite para o dia, mas ele persistiu, aprendeu com a experiência, e veja onde ele está agora. Acredite, se você tiver determinação, vale a pena.

O orgulho de ser proprietário não precisa ser explicado. Provavelmente começa com sua primeira bicicleta. Quando alguma coisa lhe pertence, intimamente você sente orgulho em fazer com que ela funcione bem. No meu caso, meu nome aparece em uma infinidade de produtos, e minha responsabilidade é assegurar que o produto reflita a melhor qualidade possível. Esses são meus padrões, e procuro viver de acordo com eles. É uma integridade de propósito difícil de ser igualada, a menos que você tenha seu próprio negócio.

Já ouvi indivíduos comentarem sobre certos funcionários: “Eles trabalham como se a empresa fosse deles.” Eles trabalham com tal integridade de propósito que é como se fossem donos da empresa. Você precisa ter essa qualidade se quiser ter sua própria empresa. Para começar, não existe limite de tempo para a sua semana de trabalho. Você pode trabalhar de sol a sol e, no final, a responsabilidade é sua.

Gosto de ter essa responsabilidade, pois a acho fortalecedora. E me dá energia, em vez de me irritar. Algumas pessoas talvez não achem essa pressão agradável, e se for esse seu caso eu o aconselho a continuar a ser empregado.

As recompensas de ter seu próprio negócio são claras. Não precisam ser explicadas. Uma vez que o indivíduo tenha sido dono de uma empresa, será difícil voltar a ser empregado. Não é, nem de longe, a mesma coisa. Isso talvez seja um bom incentivo para que o indivíduo se esforce para continuar a ser o capitão de seu navio. Todos os dias você pode dizer: “O jogo começa comigo — hoje, aqui, agora!” É uma sensação incrível!

Ter seu próprio negócio é como plantar uma árvore — é um organismo vivo que atravessa as estações e as tempestades, lindos dias ensolarados e os rigores do inverno —, mas continua a crescer e é, literalmente, uma expressão de si mesmo. Essa é uma das razões pelas quais sou tão cuidadoso com o controle de qualidade do que faço. Se uma coisa o representa, você quer que ela seja a melhor representação de sua capacidade. Você decide até onde ir e, acredite, nunca se sentirá entediado.

Esse é outro aspecto interessante de ter sua própria empresa. Se você se sentir entediado, não tem ninguém a quem culpar a não ser a si mesmo, e essa situação não perdura por muito tempo. Alguns empregos são enfadonhos, e não há muito que você possa fazer, exceto pedir demissão. Com sua própria empresa, você está no controle, o que significa mais liberdade.

Liberdade é uma palavra interessante, pois a liberdade tem um preço.

Muitos donos de empresas trabalham um número muito maior de horas do que seus funcionários, mas nunca ouvi um empresário dizer que preferiria trabalhar para os outros! Nunca mesmo!

Todos já ouviram falar sobre se expressar, particularmente quando se trata de artes. Isso também se aplica aos negócios, que também considero uma forma de arte. Existem muitas coisas em comum, inclusive disciplina, técnica, obstinação etc. Mas é essa liberdade de expressão que torna o dono de uma empresa um indivíduo excepcional. Se eu tiver uma visão de algo que desejo fazer, saio em campo e faço esse algo acontecer. Não preciso pedir permissão a ninguém, por um motivo: o jogo é meu. Para conseguir um alvará de funcionamento, tenho de seguir as leis da área, de zoneamento e outras leis correlatas, mas a concepção e o poder de fazer com que as coisas aconteçam são meus. Essa é uma sensação inigualável!

As pessoas se sentem inspiradas por uma razão — a inspiração é um agente motivador. A frustração ocorre quando a inspiração não é satisfeita. Se você tiver a inspiração e for capaz de combiná-la à perseverança e ao foco, eu o aconselho a pensar em ter sua própria empresa. As recompensas são maiores e, novamente, o antigo provérbio “Você colhe o que semeia” encaixa-se perfeitamente. Você colherá o que semeou — um assunto que merece reflexão.

Sua visão

Você gostaria de ser dono de seu próprio negócio?

Por que sim ou por que não?

____

____

____

Em seu modo de entender, o que significa “liberdade”?

____

____

____

CAPÍTULO VINTE E NOVE

OS LÍDERES SÃO PROFESSORES

A visão de Robert

Há muitos desafios a serem enfrentados. Precisamos de um número maior de líderes, não de seguidores.

Existe um número excessivo de pessoas com a mentalidade de que têm direitos – pessoas que esperam que o governo resolva seus problemas. Este livro foi escrito na esperança de que *você* se torne um líder.

O que significa ser líder? A seguir, fornecemos três definições sobre as quais você deve refletir:

1. **Os líderes são exemplos**. Quando eu estava na Escola Naval, grande parte de meu treinamento se concentrava em aprender a ser um modelo de desempenho – alguém admirado pelos subordinados, alguém cuja vida fosse baseada em padrões mais altos.

   Sem dúvida, Donald Trump satisfaz esses critérios. Ao escrever este livro em parceria com Donald, tive a oportunidade de conhecer uma pessoa a quem eu há muito já respeitava e admirava. Sua simples presença tem sido uma lição sobre a maneira como desejo estruturar minha vida – de acordo com padrões pessoais mais altos.

   Meu pai pobre me aconselhava a levar uma vida abaixo de minhas posses. Meu pai rico me aconselhava a trabalhar arduamente para aumentar minhas posses. Conviver com Donald me estimulou a expandir minhas posses além do que jamais pensei ser possível. E isso é o que os verdadeiros líderes fazem. Estimulam as pessoas a irem além do que pensavam ser possível.

   Acredito que este livro o tenha estimulado a ir além do que você pensa ser possível, a estruturar sua vida de acordo com padrões mais altos.
2. **Um líder estimula as pessoas a superarem suas dúvidas e medos.** Meu pai rico costumava dizer: “O medo é o grande divisor. É a linha divisória entre os covardes e os líderes, os fracassos e os sucessos.”

   Em meus últimos dias de treinamento na base dos Fuzileiros

Navais em Camp Pendleton, Califórnia, pouco antes de embarcar para o Vietnã, o instrutor que me ensinou a atirar e a lançar mísseis disse: “Seus dias de aprendizado estão acabando. Logo você estará no Vietnã, enfrentando a tarefa mais árdua que um líder pode enfrentar. Estará pedindo a seus homens que sacrifiquem a própria vida para que outros possam viver. Minha pergunta é: você estaria disposto a fazer o mesmo?” Depois de deixar que meu copilotoe eu refletíssemos sobre sua pergunta, ele disse: “Se você está disposto a sacrificar sua vida, encontrará vida. De uma forma estranha, você está tendo a oportunidade de enfrentar uma situação da qual a maioria das pessoas passa a vida tentando escapar. Você ingressará em uma esfera da vida além da vida e da morte.”

Em várias ocasiões durante o ano que passei no Vietnã enfrentei o momento sobre o qual meu instrutor falara – o momento em que tive de encarar um de meus maiores medos e ultrapassei as fronteiras da vida e da morte.

É claro que os negócios e os investimentos não são eventos de vida e morte. Contudo, para ser bem-sucedido, muitas vezes é preciso escolher entre a morte de seu velho eu e o nascimento de seu novo eu. Muitas pessoas param de crescer porque têm medo de morrer, a velha identidade se recusando a cometer suicídio, e, assim, a vida continua a mesma, enquanto o mundo caminha.

> Os verdadeiros líderes nos incentivam a crescer e a fazer coisas das quais temos medo.
> – *Robert T. Kiyosaki*

Os verdadeiros líderes nos incentivam a crescer e a fazer coisas das quais temos medo.

Ao fazer uma retrospectiva de minha vida, percebo que, para que um novo eu surgisse, o velho eu teve de morrer.

Por exemplo:

> Quando decidi me tornar uma pessoa rica, a pessoa pobre que havia dentro de mim teve de morrer.

> Quando decidi me tornar empresário, o empregado que existia dentro de mim teve de morrer.
>
> Quando decidi emagrecer e me tornar uma pessoa saudável, a pessoa gorda e preguiçosa que havia dentro de mim teve de morrer.

Tenho um amigo que sempre diz: “Todo mundo quer ir para o céu, mas ninguém quer morrer.” Conviver com Donald nesses últimos dois anos me estimulou a ir além de meu velho eu, a ir em busca de uma vida que poucas pessoas experimentam.

3. **Os líderes têm visão e ensinam os outros a enxergar.** Certa vez li que Winston Churchill era capaz de enxergar duzentos anos à frente. E também que o Dr. Buckminster Fuller era capaz de enxergar mil anos à frente. Não sei se isso é verdade, mas todos conhecem pessoas que não conseguem enxergar além do dia seguinte. Sabemos também que Donald Trump é capaz de enxergar arranha-céus reluzentes onde outros veem apenas prédios deteriorados. É isso que faz de Donald um líder e um homem muito rico. Ele consegue enxergar o que os outros não conseguem.

   Meu pai rico me ensinou a enxergar o que os outros não conseguiam. Repetindo uma importante lição deste livro, meu pai rico me ensinou a enxergar as quatro formas diferentes de receita que os investidores em imóveis realizam.

Como jovem, uma vez que conseguisse imaginar essas quatro formas de receita, eu conseguiria imaginar como poderia me tornar um homem rico. Ao me ensinar a enxergar o que os outros não conseguiam, meu pai rico me proporcionou uma visão – a visão de meu futuro.

Quando você compara a visão à realidade do investidor que investe a longo prazo em renda fixa ou fundos, sente-se fortalecido para enxergar um futuro muito diferente. De novo, repetindo uma lição muito importante deste livro:

Investindo dos 25 aos 65 anos em renda fixa ou fundos, os retornos do investidor terão a seguinte configuração:

Ao longo de 40 anos

Agente Financeiro		**Investidor**
Retornos	80%	20%
Risco	0%	100%
Capital	0%	100%

Você quer ser um investidor que cegamente entrega seu dinheiro a um agente financeiro para investi-lo para você, ou quer ser um investidor que tem controle de seu futuro assumindo o controle de quatro tipos diferentes de receita?

Os líderes são professores

Anos atrás, meu pai rico não me deu dinheiro. Em vez disso, deu-me o poder de enxergar. É isso que educação financeira significa: o poder de enxergar com a mente o que seus olhos não conseguem ver.

Conforme já mencionado neste livro, no mundo do dinheiro você sempre ouve a palavra *transparência*. Transparência significa ser capaz de enxergar dentro de alguma coisa. Quando um banqueiro lhe pede seus demonstrativos financeiros, ele quer enxergar sua empresa por dentro. Seu demonstrativo financeiro é seu “cartão de relatório” do mundo real.

Meu pai rico, como grande líder e professor, proporcionou-me a visão de meu futuro, mas me deixou a tarefa de determiná-lo. É isso que os grandes líderes e professores fazem. Os grandes líderes conseguem enxergar e ensinam os outros a enxergar.

Foi uma honra trabalhar com Donald Trump, um grande líder – um homem de visão e um grande professor –, um homem que ensina os outros a enxergar.

Robert T. Kiyosaki

A visão de Donald

Resumo

Robert e eu esboçamos e abordamos alguns problemas que enfrentamos como indivíduos e como nação. Ambos acreditamos em analisar a solução e nos tornarmos parte dela. Espero que tenhamos sido suficientemente transparentes para permitir que você entenda como poderia também se tornar parte da solução.

Na qualidade de professores, sabemos que podemos lhe transmitir discernimento e algumas diretrizes, mas que, em essência, você é responsável por suas próprias decisões. Na verdade, esse é um de nossos objetivos.

Sempre tive habilidade para focar, pois o foco é um dos principais pontos de apoio para lidar de maneira eficaz com um problema, assim como a conscientização é o primeiro passo para o progresso. Para começo de conversa, como você pode resolver um problema se não consegue enxergá-lo? Temos nos concentrado em descobrir quais são os problemas, pois, assim, seria possível enxergar mais claramente quais poderiam ser as soluções, sejam elas individuais ou coletivas.

> Percebemos que a situação não mudará, portanto, cabe a nós mudarmos.
> *– Donald Trump*

Durante o período em que escrevemos este livro, testemunhamos alguns

fatos que salientam o valor de nosso esforço. Vimos alguns gigantescos esforços e talentos filantrópicos, os dirigentes da Enron serem levados ao tribunal e a permanência da constante confusão ao redor do gás e do petróleo. Mais do que nunca, percebemos que a situação não mudará, portanto, cabe a nós mudarmos.

Certa vez, observei: "Sem entusiasmo não existe energia, e sem energia não existe nada." Disse isso há muito tempo, mas continua válido até hoje, e é um dos conceitos que me fizeram continuar a escrever este livro. Não é hora de abandonar o campo de batalha. Precisamos, no mínimo, de mais entusiasmo e energia para lidar com as coisas que estão acontecendo. Eis um pensamento de Winston Churchill sobre o qual vale a pena refletir: "*Fazemos a vida com o que recebemos, mas criamos vida com o que damos*."

Robert e eu esperamos sinceramente que um dia você esteja em posição de dar, pois isso significará que se tornou parte da solução e que nossos esforços valeram a pena.

Nesse meio-tempo, saiba que estar consciente é um grande passo na direção certa, e continue se esforçando para manter essa condição. Vamos procurar reduzir nossos pontos cegos ao mínimo quando se trata de responsabilidade financeira, bem como de responsabilidade global.

Sei que Robert continuará em seu caminho de excelência como um grande professor, e espero que todos vocês continuem a ouvir o que ele tem a dizer. O fortalecimento vem com o esclarecimento.

Espero que tenhamos contribuído para seu fortalecimento, capacitando-o a ser bem-sucedido.

Donald J. Trump

CONCLUSÃO

AUTOAVALIAÇÃO

Ao longo deste livro, convidamos você a compartilhar suas ideias, experiências, objetivos e sonhos. O motivo pelo qual fizemos isso está no Cone da Aprendizagem. Como você pode ver, a atividade “Leitura” está na base do Cone e “Colocando em Prática”, no topo. Ao participar e refletir sobre como as questões se aplicam à sua vida, você estará operando na metade do Cone, perto da seção “Participando de um Debate”. Ao se envolver nessas atividades, esperamos que você reconheça e internalize oportunidades para uma mudança positiva em sua vida.

Cone da Aprendizagem

Depois de duas semanas tendemos a nos lembrar de		Natureza do envolvimento
90% do que dizemos e fazemos	Colocando em prática	Ativa
	Simulando a experiência real	
	Fazendo uma apresentação dramática	
70% do que dizemos	Conversando	
	Participando de um debate	
50% do que ouvimos e vemos	Vendo a tarefa concluída no local	Passiva
	Assistindo a uma demonstração	
	Vendo uma exposição Assistindo a uma demonstração	
	Assistindo a um filme	
30% do que vemos	Olhando fotos	
20% do que ouvimos	Ouvindo palavras	
10% do que lemos	Lendo	

Fonte: Cone da Aprendizagem adaptado de Dale, 1969.

Chegou a hora de você se analisar e se autoavaliar. Será que você deixou todas essas áreas em branco?

> Se for esse o seu caso, o que essa atitude revela sobre o seu nível de comprometimento e foco?

Ao concluir as seções, reveja seus comentários. Eles têm um tom negativo (não pude, não posso, não sei como fazer) ou positivo (eu pude, posso, farei)?

> Respostas negativas tendem a colocar você para baixo e o deprimem. Já as positivas, motivam e transmitem confiança a você. Se suas respostas foram negativas, será que você não tem nada mais a fazer? Se foram positivas, você está pronto para mudar sua vida?

Quanto tempo e dinheiro você dedica atualmente aos investimentos?

> Você assumiu um compromisso pessoal de dedicar mais tempo e dinheiro? Em caso negativo, talvez você não veja nenhuma melhora efetiva. Em caso positivo, empregue seu tempo e dinheiro de maneira sensata em uma área de seu interesse.

Você escolheu uma área na qual pretende se concentrar, como imóveis, marketing de rede, opções sobre ações ou pretende abrir um negócio próprio?

> Caso não tenha feito isso, você tem algum outro plano financeiro para a sua vida? Não importa o foco escolhido, continue sua instrução financeira e assuma um compromisso pessoal de vencer. Você tem um ambiente e pessoas colaboradoras que o impulsionam rumo ao sucesso?

> Ou você vive em um ambiente e com pessoas que o atrapalham e o colocam para baixo? Você precisa fazer algumas mudanças no ambiente em que vive? Se for o caso, não hesite.

Somente você pode responder a essas questões. Somente você pode mudar sua vida.

Pensamentos – Ações – Resultados
Nós queremos que você fique rico

BÔNUS

Visite o site (em inglês):
www.WhyWeWantYouToBeRich.com

Think Big	**The Art of Winning**
por Donald J. Trump	por Robert T. Kiyosaki

Dois Downloads de Áudio

Agradecimentos de Donald

Trabalhar com Robert Kiyosaki e a equipe da Rich Dad foi uma experiência incrível e divertida. Sharon Lechter, parceira e coautora de Robert, foi afável e, ao mesmo tempo, um porto seguro como colaboradora. Agradeço a ela por sua ajuda para entrelaçar as semelhanças e diferenças entre mim e Robert. Não foi tarefa fácil, mas foi muito bem-feita. Mona Gambetta fez um excelente trabalho na coordenação do lançamento do livro. Robert, obrigado pela experiência maravilhosa – você é um professor único e muito talentoso.

Quero agradecer à minha coautora, Meredith McIver, por seu cuidado e bom humor. Com uma agenda como a minha, ela realmente precisa disso. Podemos sempre contar com a ajuda de Rhona Graff e quero que ela saiba o quanto apreciamos isso.

Agradeço a Michelle Lokey, por trabalhar com afinco neste projeto desde o início, e a Allen Weisselberg, por seus insights e ajuda com o impacto educacional desse esforço. Muitos não sabem que você foi professor do ensino médio no início da carreira, antes de se tornar o CFO da Trump Organization. Agora todos sabem. A Keith Schiller, por sua vigilância e solicitude tão apreciadas por todos. Kacey Kennedy, obrigado por sua ajuda com a coordenação das fotos.

A William McGorry e Cevin Bryerman, da Publisher’s Weekly, e toda a sua equipe, obrigado pelo entusiasmo e apoio desde o início deste esforço em conjunto com Robert. Vocês foram fantásticos.

E, aos meus leitores, quero dizer que foi ótimo passar esse tempo com vocês. Continuem aprendendo, avançando e pensando grande.

Agradecimentos de Robert

Foi uma honraea realização de um sonho trabalhar com Donald Trump e sua equipe. Eleé realmente um ícone de nosso tempo. Apesar de exigir excelência em tudo o que faz, sua amabilidade e respeito pelas pessoas que trabalham para ele são de extrema importância. Aprendi muito com ele, expandindo minha própria realidade do que é possível no processo. Sua equipe é um reflexo dele em suas atitudes dinâmicas e apoio excepcional.

Conhecer Meredith McIver e trabalhar com ela foi um verdadeiro prazer. Sua elegância clássica é equipada apenas por seu talento e criatividade. Michelle Lokey foi de extrema ajuda na concretização deste esforço conjunto, trabalhando diretamente com outro advogado, Michael Lechter. Agradeço a duas mulheres poderosas, Meredith e Michelle, por seu interesse pessoal neste projeto.

Agradeço também a Keith Schiller e Rhona Graff, pela gentileza e entusiasmo contínuos durante todo o ano que se passou. Além disso, foi um prazer conhecer Allen Weisselberg, CFO da Trump Organization, e saber que compartilhamos a mesma paixão pela necessidade de alfabetização financeira para os jovens.

Um agradecimento especial à minha parceira e coautora Sharon Lechter, por mais uma vez moldar minhas palavras e criar um texto de leitura agradável. Seu talento em combinar meu estilo ao de Donald Trump fez deste um livro único em seu estilo e impacto. Seu incrível conhecimento editorial e sua visão para este projeto nos ajudaram a trilhar um novo caminho no setor em nível internacional.

Mona Gambetta foi de imensa ajuda na condução da produção e da promoção deste livro. Seu entusiasmo só é ultrapassado por sua inesgotável dedicação à excelência. Há também aqueles que trouxeram esta obra à vida. Melanie Wilke e Kevin Stock entenderam nossa visão e criaram uma realidade gráfica além do que havíamos imaginado. Quero agradecer também à equipe da Publisher's Weekly pela orientação, riqueza de conhecimento e experiência e, acima de tudo, pelo entusiasmo. William McGorry, Cevin Bryerman, Hannah Volkman e Rachel Deahl, em particular, foram essenciais em sua colaboração. Um agradecimento pessoal a Cevin, pela orientação durante todo o projeto.

Acima de tudo, quero agradecer a você por seu interesse em sua própria educação financeira e por ler este livro.

Bastidores

Donald, Sharon, Kim e Robert

Sharon, Mona e Kim

Robert, Meredith e Sharon

Justin Abernathy, Kelly Ritchie, Donald Trump, Sharon Lechter, Richard Taylor, Kim Kiyosaki, Robert Kiyosaki e Jason Abernathy

Allen Weisselberg e Michelle Lokey

Rhona Graff

Kacey Kennedy e Keith Schiller

Sharon e Meredith

Kevin Stock e Mona Gambetta

Shannon Crist, Kevin Stock, Mona Gambetta, Sharon Lechter e Meredith McIver

Donald J. Trump

Presidente da The Trump Organization

Donald J. Trump é a mais perfeita definição da história de sucesso americana, continuamente definindo os padrões de excelência, ao mesmo tempo em que expande seus interesses por imóveis, jogos, esportes e entretenimento. Graduado pela Wharton School of Finance, começou a carreira trabalhando com o pai.

Na cidade de Nova York, a assinatura Trump é sinônimo dos endereços de maior prestígio, entre os quais o arranha-céu mundialmente conhecido na Quinta Avenida, o Trump Tower, o Trump International Hotel & Tower, escolhido como o melhor hotel nos Estados Unidos pela *Conde Nast Traveler*, o Trump World Tower, no United Nations Plaza, na 40 Wall Street,e o Trump Park Avenue. Além de Nova York, Trump está envolvido em empreendimentos imobiliários por todo o país, com projetos em Chicago, Las Vegas, Miami, Atlantic City, Los Angeles e Palm Beach. O portfólio do sr. Trump também inclui quatro campos de golfe premiados em Nova York, Nova Jersey, Flórida e Califórnia, além do histórico Mar-a-Lago Club em Palm Beach, na Flórida. Seu primeiro projeto em Dubai foi anunciado em 2005 e levará o nome de Palm Trump International Hotel & Tower.

Além dos empreendimentos imobiliários, o sr. Trump e a NBC Television Network são parceiros na propriedade e nos direitos de transmissão dos três maiores concursos de beleza do mundo: o Miss Universo, o Miss Estados Unidos e o Miss Teen USA. Também é a estrela e o coprodutor do sucesso de televisão, o programa O Aprendiz, que tem recebido atenção nacional e mundial. No terceiro trimestre de 2004, estreou seu programa de rádio na Clear Channel e quebrou todos os recordes do setor.

O sr. Trump é autor de sete livros, todos best-sellers. A *Trump World Magazine* foi lançada em 2004, a Trump University Online, em 2005, e o programa de licenças da marca Donald J. Trump hoje inclui ternos, camisas, gravatas, abotoaduras, relógios, óculos e perfume. Em janeiro de 2006, a GoTrump.com, agência de viagens on-line, iniciou suas atividades.

Robert T. Kiyosaki

Robert Kiyosaki, autor de Pai Rico, Pai Pobre – o livro de finanças mais vendido na lista do USA Today's durante dois anos seguidos e best-seller internacional –, é investidor, empresário e educador cujas perspectivas sobre dinheiro e finanças bate de frente contra o senso comum. Praticamente sozinho, desafiou e mudou a mentalidade de dezenas de milhões de pessoas no mundo todo em relação ao dinheiro.

Ao transmitir suas ideias acerca do porquê de o "velho" conselho – arrume um emprego, trabalhe com afinco, guarde dinheiro, livre-se de dívidas, invista a longo prazo e diversifique – ser "ruim" (obsoleto e falho), Robert ganhou fama por seu discurso objetivo, irreverente e corajoso.

Pai Rico, Pai Pobre é o best-seller que figura há mais tempo nas quatro listas utilizadas pela Publisher's Weekly: The New York Times, USA Today, Business Week e The Wall Street Journal, e se manteve no topo da aclamada lista do The New York Times por mais de cinco anos.

Traduzida em 46 idiomas e disponível em 97 países, a série O Guia do Pai Rico vendeu mais de 26 milhões de cópias no mundo todo e encabeça as listas de best-sellers em toda a Ásia, Austrália, América do Sul, México e Europa. Em 2005, Robert foi incluído no Hall da Fama da Amazon.com com um dos 25 Autores Mais Vendidos. Atualmente, a série O Guia do Pai Rico tem 13 títulos.

Robert escreve uma coluna quinzenal, "Why the Rich Are Getting Richer" para o Yahoo! e patrocina uma coluna mensal intitulada "Rich Returns" para a revista Entrepreneur.

Antes de escrever Pai Rico, Pai Pobre, Robert criou o jogo de tabuleiro educativo CASHFLOW® 101, o qual ensina estratégias de finanças e investimentos que seu pai rico passou anos transmitindo a ele. Foram essas mesmas estratégias que permitiram a Robert se aposentar aos 47 anos.

Hoje, existem mais de 1.600 Clubes de CASHFLOW – grupos independentes da The Rich Dad Company – em cidades de todo o mundo.

Nascido e criado no Havaí, Robert Kiyosaki é da quarta geração de imigrantes japoneses para os Estados Unidos. Depois de graduar-se na universidade em Nova York, Robert entrou para o corpo de Fuzileiros Navais e serviu no Vietnã como oficial e piloto de helicóptero armado. Depois da guerra, Robert começou a trabalhar em vendas na Xerox Corporation e, em 1977, abriu uma empresa que lançou no mercado a primeira "carteira de

surfista” de náilon e velcro. Fundou uma empresa de educação internacional em 1985, onde ensinava negócios e investimentos a dezenas de milhares de estudantes no mundo todo. Em 1994, Robert vendeu a empresa e, com seus investimentos, conseguiu se aposentar aos 47 anos. Durante a breve aposentadoria, escreveu Pai Rico, Pai Pobre. Como o próprio Robert diz: “Na escola aprendemos a trabalhar com afinco pelo dinheiro. Escrevo livros e crio produtos que ensinam as pessoas como fazer com que o dinheiro trabalhe para elas.”